# Search Inside Yourself

TẠO RA LỢI NHUẬN, VƯỢT QUA ĐẠI DƯƠNG VÀ THAY ĐỔI THẾ GIỚI

CHADE-MENG TAN

Kiều Anh Tú *dịch*


"Cuốn sách này và khóa học mà nó dựa trên đại diện cho một trong những khía cạnh tuyệt vời nhất của văn hóa Google – một cá nhân với một ý tưởng vĩ đại có thể thật sự thay đổi cả thế giới."

– **ERIC SCHMIDT**, Giám đốc điều hành của Google

# Duong Kobo's Book Club

*Tủ sách Kỹ thuật số*
*dành cho*
*Kindle & Kobo*

SCAN TO JOIN

# SEARCH INSIDE YOURSELF

# TẠO RA LỢI NHUẬN, VƯỢT QUA ĐẠI DƯƠNG VÀ THAY ĐỔI THẾ GIỚI

**NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG**

175 Giảng Võ - Đống Đa - Hà Nội

Tel: (024) 3851 5380

Fax: (024) 3851 5381

Website: www.nxblaodong.com.vn

**Công ty Cổ phần Sách Thái Hà**

**Trụ sở chính:** 119 C5 Tô Hiệu - Nghĩa Tân - Cầu Giấy - Hà Nội

Tel: (024) 3793 2480

Fax: (024) 6287 3238

**Chi nhánh TPHCM:** 88/28 Đào Duy Anh, Phường 9, Q. Phú Nhuận

Tel: (028) 22532641

Website: www.thaihabooks.com/nhasachthaiha.vn

*Chịu trách nhiệm xuất bản:*

*Giám đốc - Tổng biên tập:* MAI THỊ THANH HẰNG

*Biên tập viên nhà xuất bản:* Lê Thị Hằng

*Sửa bản in:* Thaihabooks

*Thiết kế bìa:* Ngọc Mai

*Trình bày:* Đàm Oanh

In 2.000 cuốn, khổ 15,5 x 22 cm, tại Công ty TNHH In Thanh

Bình

Địa chỉ: Số 432 đường K2 phường Cầu Diễn, quận Nam Từ Liêm, Hà Nội.

Số đăng ký KHXB: 402-2022/CXBIPH/35-24/LĐ.

Quyết định xuất bản số: 771/QĐ-NXBLĐ cấp ngày 29/06/2022.

In xong và nộp lưu chiểu năm 2022.

ISBN: 978-604-343-902-1

# Những lời khen tặng

**Dành cho Search Inside Yourself**

"Con người có khả năng tạo ra những thay đổi tích cực. Quyển sách của kỹ sư Google, Chade-Meng Tan, *Search Inside Yourself*, là sự kết hợp sáng tạo giữa phương pháp thiền cổ xưa và trí thông minh cảm xúc hiện đại. Nó cho thấy rằng, để tránh những loại kết quả nhất định, bạn cần phải thay đổi các điều kiện tạo ra chúng. Nếu bạn thay đổi khuôn mẫu thói quen của tâm trí, bạn có thể thay đổi thái độ và cảm xúc của mình, từ đó tìm ra an bình và hạnh phúc nội tâm."

**- Đức Đạt-lai Lạt-ma**

"Quyển sách này chứa đựng rất nhiều lời khuyên hữu ích. Tôi đánh giá cao nhất quan điểm của Meng là, khi bạn thể hiện tình yêu thương đối với người khác là bạn đang mang hạnh phúc đến cho chính mình."

**- Jimmy Carter, Tổng thống thứ 9 của Mỹ**

"Vào thời điểm mà người ta xuất bản rất nhiều sách về các chủ đề như lãnh đạo, chiến lược, quản trị, v.v., tôi rất hoan nghênh việc Chade-Meng đã dám viết một cuốn sách về 'trí thông minh cảm xúc' với cốt lõi là hiểu biết về chính bản thân mình. Những lời khuyên và phương pháp anh đưa ra sẽ giúp cải thiện mọi mặt trong đời sống của chúng ta, từ đó tạo ra một thế giới an bình hơn và hạnh phúc hơn."

**- S. R. Nathan, Tổng thống thứ sáu của Singapore**

"Quyển sách này cùng khóa học mà nó dựa trên đại diện cho một trong những khía cạnh tuyệt vời nhất của văn hóa Google – đó là một cá nhân với một ý tưởng tuyệt vời có thể thực sự thay đổi thế giới."

**- Eric Schmidt, Giám đốc điều hành Google**

"Meng giống như một nhà sư thông thái và dí dỏm, một người sẽ tiếp tục truyền cảm hứng cho bạn nhiều năm sau khi bạn đọc xong cuốn sách này. Được viết với suy nghĩ về các nhu cầu của thế giới ngày nay, Search Inside Yourself sẽ cung cấp các công cụ thực tiễn và đáng tin cậy được bọc trong những tri thức vĩnh cửu."

**- John Mackey, đồng Giám đốc điều hành và đồng sáng lập Whole Foods Market**

"Kết hợp trí tuệ vĩnh cửu với khoa học hiện đại, Chade-Meng Tan đã tạo ra một hướng dẫn thực tiễn và thú vị để đạt được hạnh phúc và thành công."

**- Deepak Chopra**

"Mahatma Gandhi đã nói rằng, hãy hướng sự chú ý vào bên trong. Meng đã làm được điều đó, đồng thời thể hiện cho chúng ta thấy làm thế nào chúng ta có thể cùng anh đi theo những bước đi đầy yêu thương và từ bi, đầy an bình và thâm sâu, để từ đó phát triển trí tuệ cảm xúc dựa trên thiền, giúp chúng ta tĩnh lặng, hòa hợp, và đóng góp cho một thế giới tốt đẹp hơn. Thực tiễn, phổ cập, sâu rộng; với các công cụ, hướng dẫn, kỹ thuật Tìm Kiếm Bên Trong bạn – cùng các minh họa hấp dẫn – người bạn của chúng ta đã tạo ra một tác phẩm thực sự có tác dụng thức tỉnh đối với thời đại ngập tràn thông tin, nhiễu loạn và bất trắc này. Tôi thật lòng khuyến khích tất cả những ai luôn mong muốn làm chủ bản thân, rèn luyện sự chú ý cùng sức tập trung, đạt được trí tuệ tinh thần, và tìm ra con đường hạnh phúc thông qua việc sống tỉnh thức từng ngày, hãy đọc cuốn sách này. Hãy tìm kiếm, và bạn sẽ tìm thấy. Quyển sách này là một trong những điểm khởi đầu tuyệt vời nhất."

**- Lạt-ma Surya Das**

"Quyển sách này tiết lộ một trong những bí mật lớn nhất về thành công của Google. Nó là một thử nghiệm dành cho những ai muốn cách mạng hóa các tổ chức và hệ thống đã lỗi thời trên đất nước của chúng ta. Dù cho chúng ta đang cố tạo ra những thay đổi tích cực trong lĩnh vực giáo dục, chăm sóc y tế, kinh doanh, hay các mối quan hệ cá nhân, thì *Search Inside Yourself* cũng sẽ dạy chúng ta rằng những thay đổi tích cực bên ngoài chỉ có thể xảy ra nếu từng cá nhân mỗi ngày đều dành thời gian trau dồi hiểu biết về thế giới bên trong."

**- Tim Ryan, Nghị sỹ Quốc hội Mỹ, tác giả của *Mindful Nation* (Quốc gia tỉnh thức)**

*Ngày xửa ngày xưa, có một chuyên gia nổi tiếng thế giới về trí thông minh cảm xúc. Chuyên gia này là một người viết rất tài năng. Một người bạn đã khuyến khích anh viết một quyển sách về trí thông minh cảm xúc và sự tỉnh thức. Anh cảm thấy mình có cảm hứng nhưng không thể tìm được thời điểm thích hợp. Vì vậy, người bạn kia đã viết quyển sách hộ anh. Tôi là người bạn kia và đây là quyển sách.*

*Cảm ơn anh, Danny, vì đã tin tưởng giao phó cho tôi viết quyển sách này.*

# Lời nói đầu

Ấn tượng đầu tiên của tôi về Google được định hình bởi Chade-Meng Tan, hay Meng. Meng là nhân viên lễ tân không chính thức của công ty, người bạn tốt luôn vui vẻ của Google ("mà không ai có thể chối từ", đúng như dòng chữ trên tấm danh thiếp của anh).

Khi bắt đầu tìm hiểu về anh, tôi nhận ra rằng Meng là một người đặc biệt. Bằng chứng là khi tôi tạt qua văn phòng anh và nhìn thấy trên bảng tin gần cửa phòng: hết hàng này đến hàng khác ảnh của Meng với những nhân vật nổi tiếng thế giới. Meng với Al Gore. Meng với Đạt-lai Lạt-ma. Với Muhammad Ali và với Gwyneth Paltrow. Sau này tôi đã biết được, thông qua một bài báo đăng trên trang nhất của tờ *New York Times*, rằng Meng nổi tiếng là "cái anh chàng Google đó", người kỹ sư đặc biệt có trí thông minh xã hội đủ cao để khiến bất kỳ vị khách nào cũng ngay lập tức cảm thấy như đang ở nhà – và chụp một tấm ảnh với anh.

Nhưng đó không phải là điều khiến Meng trở nên đặc biệt, mà đó là sự kết hợp diệu kỳ giữa khả năng phân tích hệ thống tuyệt vời và trái tim vàng của anh.

Đầu tiên là khả năng phân tích.

Tôi đã đến diễn thuyết về trí thông minh cảm xúc như một phần trong chuỗi bài giảng Authors@Google. Tôi cảm thấy mình chỉ như một thú vui nữa trong vô số thú vui mà nhân viên ở đây nổi tiếng là được hưởng, một cái gì đó nằm giữa một buổi mát-xa và quyền được uống sô-đa thoải mái.

Trong pháo đài tri thức này – điểm SAT của bạn cần phải nằm trong nhóm đứng đầu thì mới được cân nhắc làm việc tại Google – một công ty công nghệ thông tin toàn những kẻ cứng đầu, tôi không nghĩ sẽ có ai đó thích nghe về kỹ năng mềm. Vì vậy, lúc bước chân vào phòng diễn thuyết, căn phòng lớn nhất khu

Googleplex, tôi đã rất ngạc nhiên khi thấy nơi đây đông nghịt người, hết đám này đến đám khác đang tràn vào trong hội trường. Rõ ràng là có một sự quan tâm rất lớn.

Những khán giả của tôi tại Google có lẽ là những khán giả có IQ cao nhất tôi từng được diễn thuyết. Nhưng trong tất cả những thiên tài lắng nghe tôi ngày hôm đó, chỉ có Meng là người có khả năng đảo ngược trí thông minh cảm xúc của một kỹ sư. Anh tách nó ra rồi ghép nó lại với một sự am hiểu tuyệt vời: anh thấy được rằng hiểu biết bản thân chính là cốt lõi của trí thông minh cảm xúc, và phương pháp tốt nhất để làm điều đó là thiền.

Nhận thức này chính là nền tảng của chương trình mà Meng đã phát triển. Khi Meng công bố khóa học này tại Đại học Google, nó có tên (rất phù hợp với một công ty chuyên về tìm kiếm trên mạng) là Tìm Kiếm Bên Trong Bạn (Search Inside Yourself ). Và bạn sẽ thấy rằng, rất nhiều người tham gia khóa học tại Google đã thay đổi hoàn toàn.

Meng cũng rất khôn ngoan khi chọn cộng sự, ví dụ như thiền sư Norman Fischer, rồi người bạn lâu năm và cũng là đồng nghiệp của tôi, Mirabai Bush, Giám đốc sáng lập Trung tâm Tư duy Thiền trong Xã hội. Ngoài ra, Meng còn thu hút tài năng của một người bạn cũ khác, Jon Kabat-Zinn, người tiên phong trong việc sử dụng thiền để trị bệnh trên khắp thế giới. Meng hiểu về chất lượng. Anh không dừng lại ở đó. Meng và đội của anh cũng chọn lọc những phương pháp hay nhất từ các phương pháp đã được kiểm chứng kỹ càng để tạo ra một cuộc sống đầy ý thức và bình an, tốt đẹp và hạnh phúc.

Giờ đến trái tim vàng.

Khi Meng nhận thấy cuộc tìm kiếm nội tâm này có những lợi ích lớn lao như vậy, bản năng của anh là chia sẻ nó với bất kỳ ai muốn thử chứ không chỉ những người đủ may mắn được tham gia một khóa học của Google. Thực tế, lần đầu tiên tôi gặp Meng, anh đã rất nhiệt tình nói với tôi rằng mục đích sống của anh là đem lại hòa bình thế giới thông qua lan tỏa lòng từ bi và sự an bình nội tại.

Tầm nhìn của anh, được ghi chi tiết trong cuốn sách cực kỳ thú vị này, đã kéo theo việc thử nghiệm một chương trình trí tuệ cảm xúc dựa trên thiền tại Google rồi sau đó đưa nó cho bất kỳ ai có thể thu được lợi ích – như anh nói: “Trao nó đi như một trong những món quà của Google đối với thế giới”.

Khi hiểu rõ Meng hơn, tôi nhận ra anh ấy không phải một kỹ sư bình thường; anh ấy là một vị Bồ Tát ẩn mình. Và với sự xuất hiện của cuốn sách này, tôi nghĩ mình sẽ phải bỏ từ "ẩn mình" đi.

**- Daniel Goleman**

# Lời giới thiệu

Lần đầu tiên gặp Meng, tôi đã tự hỏi: "Anh chàng này là ai mà lại tự gọi mình là người bạn tốt luôn vui vẻ của Google nhỉ?" (Nó được ghi trên danh thiếp của anh cùng với dòng chữ "mà không ai có thể chối từ".)

Meng đã mời tôi đến diễn thuyết về thiền tại Google. Tôi vừa đến là anh đã nói với tôi về thiền và hòa bình thế giới, trong khi kể hết câu chuyện đùa này đến câu chuyện đùa khác. Khiếu hài hước của anh khiến tôi hơi bối rối. Sau đó, Meng đưa tôi đi thăm quan một vòng. Điểm dừng chân đầu tiên là tấm bảng ngoài hành lang tòa nhà chính của Googleplex… treo đầy ảnh chụp anh với những người quyền lực và nổi tiếng thế giới. "Anh chàng này là ai mà lại chào đón mọi nguyên thủ quốc gia, người đạt giải Nobel, và người nổi tiếng đến với Google nhỉ? Mình có thể nghiêm túc với anh ta không? Mình có thể tin mọi điều anh ta nói với mình không?"

Anh nói với tôi rất nhiều, kể cả việc mục đích cuối cùng của đời anh là tạo ra các điều kiện cho hòa bình thế giới và anh cảm thấy để làm được vậy thì phải đưa các lợi ích của thiền đến với nhân loại. Và vì Google là Google nên nó có một vai trò rất đặc biệt.

Bạn có thể đoán những gì đã diễn ra trong đầu tôi lúc đó: "Google, thứ hoàn hảo nhất về khả năng truy cập toàn cầu (ngoại trừ những quốc gia ngăn chặn hay hạn chế việc truy cập nó), lại quan tâm đến việc đóng một vai trò như vậy trên thế giới ư!? Ít nhất đó cũng là suy nghĩ của một người nhìn xa trông rộng tại Google. Thật tuyệt vời. Có thể anh ta đang giả vờ điên chứ thực ra cũng chỉ là một người bình thường như bao người khác. Vì anh ta là nhân viên thứ 107, chắc anh ta phải rất giỏi việc mà anh ta được thuê để làm; hiển nhiên rồi. Mình không tin anh ta chỉ là một người bạn tốt luôn vui vẻ trong khi tất cả những người khác đang nghiên cứu để viết ra mật mã cho những thứ mới mẻ tiếp theo".

Đây là những suy nghĩ lướt qua tâm trí tôi khi lần đầu gặp anh.

Nếu vượt lên trên mọi sự khôi hài, Meng nghiêm túc về điều này, thì tôi không thể tưởng tượng được mức độ ảnh hưởng mà nó có thể tạo ra. Tôi cực kỳ ấn tượng với màn hình đồ họa mà anh chỉ cho tôi ở sảnh chính. Nó chiếu hình quả địa cầu đang quay tròn với các tia sáng nhiều màu sắc tỏa vào khoảng không tối đen từ khắp mọi nơi trên Trái đất, những nơi mà người ta đang sử dụng công cụ tìm kiếm Google vào thời điểm đó. Những màu sắc khác nhau đại diện cho các ngôn ngữ khác nhau đang được sử dụng, và chiều dài của các tia sáng tỷ lệ với số lần tìm kiếm đang được tiến hành ở phần đó của thế giới. Trong khi đó, đối tượng của tất cả các tìm kiếm đó đang chạy vào một màn hình lớn khác. Cả hai màn hình này tạo ra một sự xúc động sâu sắc về cách thế giới chúng ta kết nối. Nó giống với cảm xúc khi lần đầu tiên được nhìn thấy hình ảnh Trái đất giữa khoảng không tối đen, được chụp từ Mặt trăng. Chúng còn truyền đạt, theo cách nói của Google, sức mạnh của tìm kiếm – và sức mạnh của Google.

Tôi sẽ không nói về những buổi nói chuyện của tôi tại Google hay về các đồng nghiệp của tôi, những người mà Meng sẽ nói đến trong cuốn sách, những người cũng tham gia diễn thuyết trong chuỗi bài giảng này. Tất cả đều có trên YouTube, mà cũng thuộc về Google. Tôi sẽ không nói về những lớp học giảm căng thẳng bằng thiền (MSBR) tại Google mà Meng tổ chức và tính đến hiện tại thì đã diễn ra được nhiều năm rồi. Tôi cũng sẽ không nói về chương trình trí thông minh cảm xúc dựa trên thiền, Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, mà Meng đã phát triển song song, cùng với một nhóm những con người tuyệt vời mà ban đầu chỉ đến xem vì đó là Google và vì đó là Meng. Cuốn sách này sẽ nói về tất cả những điều trên.

Còn tôi, tôi sẽ nói về những điều tôi khám phá được về Meng khi đọc cuốn sách này, và những điều bạn có thể muốn ghi nhớ khi đọc nó – vì đây không chỉ là một cuốn sách mà còn là một giáo trình, một con đường bạn có thể đi theo với những bài tập và hướng dẫn cụ thể, một phương pháp thiền mà qua đó bạn có thể liên hệ với người khác cũng như với chính bản thân và nếu bạn tham gia một cách có hệ thống, nó sẽ giúp biến đổi và giải thoát bạn triệt để – hy vọng là bạn còn thấy nó thú vị nữa. Thực ra, nếu sau khi đã thử một cách thích đáng, bạn thấy nó không thú vị, không hấp dẫn, hay không nuôi dưỡng được những điều sâu xa nhất và tốt đẹp nhất bên trong bạn, thì có thể đây không phải là thời điểm thích hợp để bạn tham gia trọn vẹn chương trình Tìm Kiếm Bên Trong Bạn. Nhưng chỉ bằng cách đọc cuốn sách và chơi đùa với các bài tập theo bất cứ cách nào mà bạn cảm thấy hợp lý thì những hạt giống đã được gieo vào bên trong bạn một cách

vững chắc. Đây là một cuộc thí nghiệm, một chuyến phiêu lưu đầy cởi mở để tìm ra sự hòa hợp về tâm hồn và cảm xúc, cũng như các ứng dụng của nó trong cuộc sống, trong công việc và trong sứ mệnh của bạn.

Điều tôi đã khám phá ra được, và bạn cũng sẽ khám phá ra được, là bỏ qua mọi sự khôi hài, Meng là một người rất nghiêm túc. Bạn sẽ sớm nhận ra rằng, anh tuyệt đối trung thành với thiền, tin tưởng nó sẽ giúp tạo ra các điều kiện cho hòa bình thế giới và khiến an bình trở thành chế độ mặc định trên hành tinh này, hay ít nhất là giữa loài người. Anh cũng nghiêm túc về việc sử dụng nền tảng và sức mạnh của Google để biến điều đó thành hiện thực. Tôi đoán rằng ngay từ đầu, đó đã là chiến lược của anh, bằng việc mời các thiền sư, những học giả về Phật giáo, các nhà khoa học đang nghiên cứu những phương pháp thiền từ cả khía cạnh khoa học thần kinh và lâm sàng cũng như các ứng dụng của chúng trong các lĩnh vực y tế, giáo dục, và nhiều lĩnh vực khác, đến diễn thuyết tại Google. Đó là một cách để anh chuẩn bị sân khấu cho kế hoạch hướng thế giới đến hòa bình. Đầu tiên là Google, sau đó là thế giới.

Tôi có cảm giác Meng nghiêm túc về tầm nhìn của mình đến mức anh biết rằng việc quá nghiêm túc về thứ gì đó quan trọng như thiền và các tiềm năng biến đổi thế giới của nó không hẳn là một điều tốt. Vì vậy anh khiến nó nhẹ bớt đi bằng sự hài hước có tính nghiêm túc chết người (hay có lẽ tôi nên nói là "rõ rệt"). Có thể, khiếu hài hước của Meng là một thứ phải nếm thử mới biết, nhưng tôi nghĩ rằng khi đọc cuốn sách này, bạn cũng sẽ nhanh chóng được nếm thử nó, và kèm theo đó bạn còn được trải nghiệm những thứ quan trọng hơn nhiều, bạn sẽ được nếm thử những gì nó đang chỉ bạn đến, cảm nhận những nguồn lực sâu bên trong giúp bạn hành động vì lợi ích tốt nhất của chính mình bằng cách nhận ra rằng bạn sẽ đạt được nhiều lợi ích nhất khi nhận ra và nuôi dưỡng lợi ích của những người khác.

Đây là toàn bộ nội dung của trí thông minh cảm xúc dựa trên thiền. Đây cũng là lý do tại sao việc tìm kiếm bên trong, cả theo nghĩa đen và nghĩa bóng, lại quá quan trọng đến vậy. Bạn ở đây để khám phá, hay khai mở, toàn bộ con người bạn như nó vốn thế và nhận ra mình bị ràng buộc như thế nào trong nền tảng đa chiều của nhân loại và với toàn bộ sự sống. Do thiền không phải là đi đến nơi khác – mà là hiện diện trọn vẹn ở nơi bạn đang ở cũng như nhận ra sức mạnh của sự hiện diện trọn vẹn và tỉnh thức ngay lúc này, trong khoảnh khắc này – chương trình của Meng thực sự là tìm thấy chứ không phải tìm kiếm. Nó là khám phá, phục hồi và

khai mở toàn bộ con người bạn, thứ vốn đã là của bạn, sau đó phát triển và tinh lọc thông qua thực hành và trau dồi có hệ thống. Từ đó, thông qua việc kết hợp với những gì bạn yêu thương nhất, với trí tưởng tượng và sự sáng tạo bẩm sinh của bạn, chắc chắn con người bạn sẽ biểu lộ trong thế giới theo rất nhiều cách tốt đẹp, khi bạn phục vụ cho hạnh phúc và sự chung sống hòa hợp của mọi người.

Nếu bạn thấy những điều này nghe như đang mô tả một thiên đường nào đó thì không phải đâu. Nhưng nếu thấy nó nghe như một chiến lược thực tế vì một thế giới hòa bình hơn, cả trong lẫn ngoài, cả cá nhân lẫn tập thể, cả địa phương lẫn toàn cầu – thì đúng rồi, nó là như thế đó. Và đó chính xác là cách Meng định tiến hành. Sau khi phát triển chương trình này tại Google và thử nghiệm tại môi trường làm việc ở đó, giờ thông qua quyển sách này cũng như những điều sẽ bắt nguồn từ quyển sách, anh đã sẵn sàng phổ biến chương trình ra khắp thế giới với một tinh thần cởi mở.

Giáo trình Tìm Kiếm Bên Trong Bạn hoàn toàn miễn phí. Nó có thể được sử dụng theo nhiều cách, ở nhiều nơi, như sau này bạn sẽ thấy. Giới hạn về tác dụng hay sự phù hợp của nó chỉ nằm trong giới hạn về trí tưởng tượng và khả năng hiện thực hóa của bạn. Giáo trình Tìm Kiếm Bên Trong Bạn dựa trên một loạt các phương pháp thiền có thể giúp bạn trau dồi sự chú ý, tình yêu thương, lòng từ bi, hỉ lạc, an bình, sự hiện hữu trọn vẹn, trí thông minh cảm xúc, cũng như nhiều khía cạnh cơ bản khác của tâm trí, trái tim và cơ thể mà bạn sẽ được tiếp cận khi đi qua cánh cổng này. Meng nói rất rõ rằng, mục tiêu của anh là "đưa các lợi ích của thiền đến với nhân loại" và được đại chúng chấp nhận rằng đó là các lợi ích lâu dài. Quan trọng hơn, để bảo đảm nhiều nhất có thể rằng từng người trong chúng ta, những người bị lời mời tìm kiếm bên trong gây xúc động, sẽ thực hiện chúng, sống với chúng và tuân thủ chúng.

Để thực hiện điều đó, Meng đã đưa ra một con đường được thiết kế và thử nghiệm kỹ càng để phát triển và ứng dụng trí thông minh cảm xúc tại nơi làm việc cũng như ở nhà. Nó được dựa trên khoa học tiên tiến và dữ liệu đầy đủ của các nghiên cứu về cảm xúc và trí thông minh cảm xúc, tầm quan trọng của lạc quan, sức mạnh của từ bi và lòng tốt cũng như xu hướng nghiên cứu về khía cạnh khoa học thần kinh của thiền và từ bi đang ngày càng phát triển. Theo nghiên cứu này, những lợi ích lớn của thiền có thể xuất hiện chỉ sau tám tuần luyện tập. Richie Davidson và tôi đã thực hiện nghiên cứu với một số đồng nghiệp và phát hiện ra rằng, trong bối

cảnh công sở, những người được thực hành thiền dưới dạng MSBR trong tám tuần có sự thay đổi về trọng điểm cảm xúc ở vỏ não trước trán theo hướng cải thiện trí thông minh cảm xúc, và theo cùng hướng với các nhà sư đã thiền trong hơn mười nghìn giờ – bằng chứng rõ ràng rằng bạn không cần phải đi tu, bỏ việc, hay từ bỏ gia đình mới thu được lợi ích từ thiền. Thực tế, công sở và gia đình là những môi trường hoàn hảo để bạn làm việc với cơ thể, tâm trí, nhận thức và cảm xúc của mình theo những cách Meng đã mô tả ở đây. Trước khi nghiên cứu đó kết thúc, người ta thường nghĩ rằng trọng điểm cảm xúc sẽ được cố định trước khi trưởng thành và không thể thay đổi. Các kết quả của chúng tôi đã chứng minh rằng não phản ứng với loại luyện tập thiền này bằng cách tái tổ chức các hoạt động của nó theo hướng giúp cân bằng cảm xúc tốt hơn. Các nghiên cứu khác cũng cho thấy rằng não tái tổ chức cấu trúc của chính nó, một ví dụ của hiện tượng "tính dẻo của não".

Hóa ra, Meng quả thật là một thiền sư độc đáo và điêu luyện, không theo thói thường, giống như trong các bộ phim hoạt hình hài hước. Anh là người đầu tiên nói rằng mình học tất cả từ người khác. Anh chắc chắn có những thầy dạy và cộng sự tuyệt vời, chẳng hạn như Daniel Goleman, Mirabai Bush, Normal Fischer và những người khác. Nhưng chính Meng đã tập hợp tất cả ở đây theo một cách rất hiệu quả và cần mẫn ghi lại các nguồn của mình. Nếu *Search Inside Yourself* có hơi nhẹ nhàng vào thời điểm được khuyến khích nên thực hành thiền chuẩn, thì đó là cố tình. Một khi đã tự thân được nếm thử phương pháp thì nhiều khả năng, bạn sẽ tự có động lực để tăng thời gian thực hành chuẩn, không phải để đạt đến một trạng thái đặc biệt nào đó, mà chỉ đơn giản để an trú trong chính sự tỉnh thức, bên ngoài toàn bộ thời gian. Đây là vô vi, là hiện hữu với cái tâm cởi mở, là chú ý trọn vẹn, cùng phát triển và không thể tách rời với từ bi. Đây không phải là một lối thoát ra khỏi cuộc sống. Ngược lại, thiền là cánh cổng để đi vào trải nghiệm kết nối và phụ thuộc lẫn nhau mà từ đó sẽ làm phát sinh những hành động thể hiện trí thông minh cảm xúc, những cách sống mới, và cuối cùng là hạnh phúc hơn, rõ ràng hơn, trí tuệ hơn, và thương yêu hơn – tại nơi làm việc cũng như trên thế giới. Chỉ cần một thay đổi nhỏ trong cách chúng ta điều khiển bản thân là cấu trúc lưới pha lê của thế giới đã khác rồi. Như vậy, chúng ta là thế giới, và khi chúng ta chịu trách nhiệm cho cái phần nhỏ nhưng không kém phần trọng yếu của chúng ta trong thế giới thì cái toàn bộ đã khác rồi – những bông hoa mà chúng ta biểu lộ ra bằng cảm xúc và bằng mọi cách thức đáng kể khác, sẽ trở nên rất vĩ đại.

Tôi chúc bạn những điều tốt đẹp khi đi vào thế giới cũng như tâm trí của Meng, và quan trọng hơn, khám phá ra được tâm trí, trái tim, cơ thể và mối quan hệ của chính mình, có thể theo những cách thức mới và chưa từng được mơ đến. Chúc chuyến phiêu lưu của bạn tại đây sẽ đem lại lợi ích sâu sắc. Chúc nó mang đến an lành – bên trong và trong mọi khía cạnh khác.

**- Jon Kabat-Zinn**

# Mở đầu
# Tìm kiếm bên trong bạn

*Hãy nhìn vào bên trong; đó là suối nguồn của mọi điều tốt đẹp.*

**- Marcus Aurelius**

Người hạnh phúc nhất thế giới trông như thế nào? Chắc chắn trông không giống tôi rồi. Thực ra, ông trông giống một người Pháp, đầu trọc, mặc áo choàng Tây Tạng. Tên ông là Matthieu Ricard.

Matthieu sinh ra và lớn lên ở Pháp. Năm 1972, sau khi hoàn thành chương trình tiến sỹ về di truyền học phân tử tại Học viện Pasteur, ông quyết định trở thành một nhà sư Tây Tạng. Tôi nói với ông rằng ông trở thành nhà sư là do vào năm 1972, ông đã không được vào Google – và đi tu có vẻ như là lựa chọn nghề nghiệp tốt thứ hai.

Lựa chọn nghề nghiệp của Matthieu dẫn chúng ta đến với câu chuyện về cách Matthieu trở thành "người hạnh phúc nhất thế giới". Khi Đạt-lai Lạt-ma quan tâm đến khoa học về thiền, ông đã mời các nhà sư Tây Tạng đến tham gia các nghiên cứu khoa học. Matthieu tất nhiên là một đối tượng được lựa chọn vì ông vừa là một nhà khoa học đích thực, am hiểu cả tư duy của phương Tây và Tây Tạng, vừa là người đã thực hành thiền theo phương pháp cổ điển trong nhiều thập kỷ. Não của Matthieu đã trở thành đối tượng của nhiều nghiên cứu khoa học[1].

Một trong những khía cạnh của Matthieu được đem ra đo đạc là mức độ hạnh phúc của ông. Hóa ra là có một cách để ước lượng mức độ hạnh phúc ở trong não: đó là đo mức độ hoạt động tương đối giữa một phần thuộc võ não trước trán bên trái với một phần thuộc vỏ não trước trán bên phải[2]. Bên trái càng mạnh so với bên

phải bao nhiêu thì càng có nhiều cảm xúc tích cực bấy nhiêu, chẳng hạn như vui sướng, nhiệt tình, giàu năng lượng, v.v.. Điều ngược lại cũng đúng; những người có mức độ hoạt động cao hơn ở bên phải sẽ có các cảm xúc tiêu cực. Quét não của Matthieu cho thấy độ hạnh phúc của ông hoàn toàn nằm ngoài biểu đồ. Cho đến giờ, ông là người hạnh phúc nhất từng được khoa học đo lường. Giới truyền thông nhanh chóng đặt cho ông biệt danh "người hạnh phúc nhất thế giới". Bản thân Matthieu hơi khó chịu vì biệt danh đó, một nghịch lý thật hài hước.

Hạnh phúc tối thượng không phải là thành tựu duy nhất mà não của Matthieu đạt được. Ông trở thành người đầu tiên được khoa học công nhận có thể ngăn cản phản xạ giật mình tự nhiên của cơ thể – hiện tượng cơ mặt co giật nhanh để phản ứng lại những tiếng động to và bất chợt. Giống như mọi phản xạ khác, đáng ra con người không thể kiểm soát phản xạ này theo ý mình, nhưng Matthieu lại có thể kiểm soát nó trong thiền. Hóa ra, Matthieu còn là một chuyên gia trong việc phát hiện những biểu hiện cảm xúc thoáng qua trên gương mặt, hay còn gọi là những biểu hiện vi tế. Người ta có thể học để phát hiện và đọc những biểu hiện vi tế, nhưng Matthieu và một thiền sinh khác, cả hai đều không được học, nhưng đều thể hiện hai độ lệch chuẩn tốt hơn bình thường, vượt qua mọi chuyên gia đã qua đào tạo.

Câu chuyện về Matthieu và các thiền sư khác chứa đầy cảm hứng. Những vị này đã chứng minh rằng mỗi người chúng ta đều có thể phát triển một tâm trí phi thường, cực kỳ an bình, hạnh phúc, và từ bi.

Cả bạn và tôi đều có thể tiếp cận những phương pháp để phát triển một tâm trí phi thường như vậy. Và đó chính là nội dung của cuốn sách này.

*"Thưa ngài Ricard, có mấy chú nai đến gặp ngài để học cách ngăn cản phản xạ giật mình đấy ạ."*

Ở Google, nỗ lực phổ biến những phương pháp này bắt đầu khi chúng tôi tự hỏi rằng: nếu mọi người cũng có thể sử dụng các phương pháp thiền để giúp họ thành công trong cuộc sống và sự nghiệp thì sao? Nói cách khác, nếu những phương pháp thiền có thể đem lại lợi ích cho cả sự nghiệp của cá nhân và lợi nhuận của công ty thì sao? Bất cứ cái gì tốt cho cả con người và công ty đều sẽ lan tỏa rất nhanh. Nếu chúng tôi có thể biến điều này thành hiện thực, mọi người trên khắp thế giới đều có thể trở nên thành công hơn trong việc đạt được mục tiêu. Tôi tin rằng những kỹ năng được cung cấp ở đây sẽ giúp tạo ra an bình và hạnh phúc lớn hơn trong cuộc đời bạn cũng như trong cuộc sống của những người xung quanh bạn, và cuối cùng, hạnh phúc cùng an bình sẽ có thể lan tỏa ra khắp thế giới.

Để tạo điều kiện cho sự đổi mới, Google hào phóng cho phép các kỹ sư của mình sử dụng 20% thời gian cho các dự án không thuộc công việc chính của họ. Nhóm chúng tôi đã sử dụng "20% thời gian" của mình để thực hiện cái mà sau này trở thành khóa học Tìm Kiếm Bên Trong Bạn. Cuối cùng, chúng tôi tạo ra một giáo trình trí thông minh cảm xúc dựa trên thiền với sự giúp đỡ của một nhóm những con người cực kỳ tài năng đến từ nhiều lĩnh vực khác nhau, bao gồm một thiền sư, một CEO, một nhà khoa học của Đại học Stanford, và Daniel Goleman, người đã viết sách về trí thông minh cảm xúc. Nghe như đoạn đầu của một câu chuyện đùa thú vị ấy nhỉ ("Một thiền sư và một CEO bước vào phòng…").

*"Ở đây chúng tôi sử dụng chỉ số Đạo Jones."*

Tên của giáo trình trí thông minh cảm xúc dựa trên thiền là Tìm

Kiếm Bên Trong Bạn. Giống như nhiều thứ khác tại Google, cái tên đó lúc đầu chỉ là đùa nhưng cuối cùng lại thành thật. Cuối cùng, tôi trở thành kỹ sư đầu tiên trong lịch sử Google rời khỏi bộ phận kỹ thuật để gia nhập People Ops (cái tên chúng tôi đặt cho phòng nhân lực) nhằm quản lý chương trình này cũng như các chương trình phát triển cá nhân khác. Tôi cảm thấy buồn cười vì Google lại để một kỹ sư dạy về trí thông minh cảm xúc. Đúng là một công ty kỳ lạ.

Hóa ra lại có những lợi ích bất ngờ khi để một kỹ sư như tôi dạy một khóa học như Tìm Kiếm Bên Trong Bạn. Đầu tiên, do có một tâm trí đầy khoa học và hoài nghi, tôi sẽ cực kỳ xấu hổ nếu phải dạy bất cứ thứ gì không có nền tảng khoa học vững chắc, vì vậy Tìm Kiếm Bên Trong Bạn có cơ sở khoa học rất vững chắc. Thứ hai, sau nhiều năm làm kỹ sư ở Google, tôi có kinh nghiệm đáng tin cậy về việc áp dụng các biện pháp trí thông minh cảm xúc trong công việc hàng ngày như tạo ra sản phẩm, quản lý đội nhóm, xin tăng lương, v.v.. Vậy là Tìm Kiếm Bên Trong Bạn đã được thử nghiệm và có thể áp dụng trong cuộc sống hàng ngày theo cách không theo lẽ thường. Thứ ba, bộ não kỹ sư giúp tôi dịch các bài giảng từ ngôn ngữ thiền truyền thống sang ngôn ngữ bắt buộc phải thực dụng để những người như tôi có thể xử lý được. Ví dụ, nếu ngôn ngữ thiền là "chú tâm sâu hơn đến các cảm xúc", thì tôi sẽ nói là "nhận thức quá trình cảm xúc ở độ phân giải cao hơn", rồi sau đó giải thích thêm rằng, đó là khả năng nhận thức một cảm xúc vào đúng khoảnh khắc nó xuất hiện, khoảnh khắc nó biến mất, và tất cả những thay đổi nhỏ diễn ra ở giữa.

Đó là lý do tại sao Tìm Kiếm Bên Trong Bạn sở hữu những đặc điểm vô cùng hấp dẫn: có nền tảng khoa học, cực kỳ thực tiễn, và được thể hiện bằng thứ ngôn ngữ mà tôi cũng hiểu được. Bạn thấy không? Tôi biết là cái bằng kỹ sư của tôi thể nào cũng có ích mà.

Tìm Kiếm Bên Trong Bạn đã được giảng dạy tại Google từ năm 2007. Nó đã thay đổi cuộc đời của nhiều học viên, cả trong công việc lẫn trong đời sống cá nhân. Sau khóa học, chúng tôi đã nhận được nhiều phản hồi kiểu như: "Tôi biết điều này nghe hơi khó tin nhưng tôi thực sự nghĩ rằng khóa học này đã thay đổi cuộc đời tôi".

Ở công ty, một số học viên đã tìm ra được ý nghĩa mới cũng như sự thỏa mãn trong công việc của họ (thậm chí có người đã lật lại quyết định rời khỏi Google sau khi tham gia Tìm Kiếm Bên Trong Bạn!), trong khi một số người khác trở nên tiến bộ hơn nhiều trong những việc họ làm. Ví dụ, trưởng phòng kỹ thuật, Bill

Duane, đã nhận ra tầm quan trọng của việc sử dụng thời gian một cách chất lượng, vì vậy anh đã giảm bớt giờ làm việc xuống còn bốn ngày một tuần. Sau khi làm vậy, anh đã được thăng chức. Bill dành thời gian để chăm sóc bản thân và khám phá những cách giúp anh đạt được nhiều hơn mà chỉ phải làm ít hơn. Tôi đã hỏi Bill về những thay đổi quan trọng nhất mà anh trải qua trong suốt khóa học Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, và anh trả lời rằng anh đã học được cách lắng nghe tốt hơn, kiểm soát cơn giận, và am hiểu tình huống tốt hơn, thông qua việc mà anh gọi là "học cách tách biệt các câu chuyện ra khỏi thực tế". Tất cả những điều này biến anh trở thành một người quản lý hiệu quả hơn nhiều, từ đó đem lại lợi ích cho những người làm việc dưới quyền anh.

Với Blaise Pabon, một kỹ sư kinh doanh, Tìm Kiếm Bên Trong Bạn giúp anh trở nên đáng tin cậy hơn nhiều đối với khách hàng bởi giờ anh đã tiến bộ hơn trong việc bình tĩnh vượt qua sự phản đối trong suốt các buổi trình diễn sản phẩm, nói chuyện một cách mềm mỏng với các đối thủ, can đảm và trung thực khi nói với khách hàng về sản phẩm. Tất cả những phẩm chất này khiến anh được khách hàng vô cùng kính trọng. Một kỹ sư trong lớp học thấy mình sáng tạo hơn nhiều sau khi tham gia Tìm Kiếm Bên Trong Bạn. Một kỹ sư khác nói với chúng tôi rằng hai trong số những đóng góp quan trọng nhất của anh đối với dự án xuất hiện khi anh thực hiện những bài tập thiền đã được học trong Tìm Kiếm Bên Trong Bạn.

Không có gì ngạc nhiên khi mọi người thấy Tìm Kiếm Bên Trong Bạn thậm chí còn hữu dụng hơn trong cuộc sống cá nhân. Nhiều người đã báo cáo rằng họ thấy bình tĩnh hơn và hạnh phúc hơn hẳn. Ví dụ, một học viên đã nói: "Tôi hoàn toàn thay đổi cách tôi phản ứng với các yếu tố gây căng thẳng. Tôi bình tĩnh suy xét mọi việc và thông cảm với hoàn cảnh của người khác trước khi đi đến kết luận. *Tôi yêu con người mới của tôi!*". Một số thấy chất lượng đời sống hôn nhân của họ được nâng cao. Những người khác báo cáo rằng đã vượt qua được những khủng hoảng cá nhân nhờ sự giúp đỡ của Tìm Kiếm Bên Trong Bạn. Ví dụ, một người đã nói với chúng tôi rằng: "Trong thời gian tham gia khóa học Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, tôi đã trải qua một bi kịch – anh trai tôi qua đời – và [lớp học] đã giúp tôi kiểm soát nỗi buồn theo cách tích cực". Một người khác thì chỉ đơn giản nói rằng: "Giờ tôi nhìn bản thân và thế giới thông qua đôi mắt thấu hiểu hơn, thương yêu hơn".

Quyển sách này được dựa trên giáo trình Tìm Kiếm Bên Trong Bạn tại Google. Chúng tôi đã chứng kiến cách những kiến thức và phương pháp này cải thiện khả năng sáng tạo, năng suất, và hạnh

phúc của những người tham gia khóa học. Bạn sẽ tìm thấy nhiều thứ hữu dụng trong cuốn sách, một số thứ thậm chí còn khiến bạn ngạc nhiên. Ví dụ, bạn sẽ học được cách ổn định tâm trí khi cần thiết. Khả năng tập trung và sáng tạo sẽ được cải thiện. Càng ngày bạn sẽ càng nhận thức được rõ ràng các quá trình cảm xúc và tư duy. Bạn sẽ khám phá ra rằng, nếu tâm được luyện tập thì sự tự tin có thể xuất hiện một cách tự nhiên. Bạn sẽ học được cách khai mở tương lai lý tưởng của mình, đồng thời phát triển tinh thần lạc quan cũng như khả năng phục hồi, những yếu tố cần thiết để thành công. Bạn sẽ thấy rằng sự cảm thông có thể được cải thiện thông qua luyện tập và kỹ năng xã hội là những thứ hoàn toàn có thể rèn luyện được, bạn có thể giúp những người khác yêu thương mình.

Thành quả tôi thấy đáng giá nhất là Tìm Kiếm Bên Trong Bạn đã có tác dụng rất tốt đối với những người bình thường trong môi trường doanh nghiệp của một xã hội hiện đại. Nếu Tìm Kiếm Bên Trong Bạn có tác dụng tốt đối với những người xuất thân từ những nền văn hóa có truyền thống về thiền, những người có khả năng rút vào rất sâu bên trong các cõi thiền hay một nơi nào đó thì chẳng có gì đáng ngạc nhiên. Nhưng đây là những người Mỹ bình thường, đang làm việc trong một môi trường áp lực cao, có cuộc sống bình thường, với gia đình và nhiều thứ khác, nhưng họ vẫn có thể thay đổi cuộc đời chỉ trong 20 tiếng học tập trải dài trong bảy tuần.

Tìm Kiếm Bên Trong Bạn có ba bước:

1. Rèn luyện khả năng chú ý

2. Tự phát triển kiến thức và tự làm chủ bản thân

3. Tạo ra các thói quen hữu ích cho tâm.

## *Rèn luyện khả năng chú ý*

Chú ý là nền tảng của mọi năng lực cảm xúc và nhận thức cao hơn. Do đó, bất cứ giáo trình rèn luyện trí thông minh cảm xúc nào cũng đều phải bắt đầu với việc rèn luyện khả năng chú ý. Ý tưởng ở đây là rèn luyện khả năng chú ý để tạo ra một tâm trí vừa an bình vừa sáng suốt. Một tâm trí như vậy sẽ tạo nền tảng cho trí thông minh cảm xúc.

## *Tự phát triển kiến thức và tự làm chủ bản thân*

Sử dụng khả năng chú ý đã qua rèn luyện để nâng cao khả năng nhận thức quá trình cảm giác và tư duy của bạn. Từ đó, bạn có thể quan sát ngày càng rõ ràng dòng suy nghĩ và quá trình cảm giác của mình, với sự khách quan như từ góc nhìn của một người thứ ba. Khi làm được như vậy, bạn sẽ tạo ra một loại kiến thức sâu sắc do bạn tự khám phá ra và loại kiến thức này cuối cùng sẽ dẫn đến sự tự làm chủ bản thân.

## *Tạo ra các thói quen hữu ích cho tâm*

Hãy tưởng tượng rằng bất cứ khi nào bạn gặp ai đó, ý nghĩ đầu tiên, theo bản năng, theo thói quen của bạn là, *tôi muốn người này được hạnh phúc.* Có những thói quen như vậy sẽ thay đổi mọi thứ ở nơi làm việc, vì ý tốt chân thành này sẽ được người khác cảm nhận một cách vô thức, và tạo ra loại tin tưởng dẫn đến những sự hợp tác có hiệu quả cao. Những thói quen như vậy có thể được rèn luyện để trở thành tự nhiên.

Trong quá trình phát triển Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, chúng tôi đã thu thập những dữ liệu khoa học tốt nhất và tập hợp những bộ não tốt nhất về chủ đề này để tạo ra một giáo trình đã được chứng minh là có hiệu quả. Bạn sẽ không muốn bỏ lỡ nó đâu; nó có thể thay đổi cuộc đời bạn. Thật đấy.

Tôi tin rằng cuốn sách này sẽ là nguồn tham khảo có giá trị khi bạn dấn thân vào hành trình thú vị của mình. Tôi hy vọng hành trình của bạn sẽ an vui và lợi lạc. Và vâng, nó cũng sẽ đóng góp cho hòa bình thế giới nữa.

# Chương 1

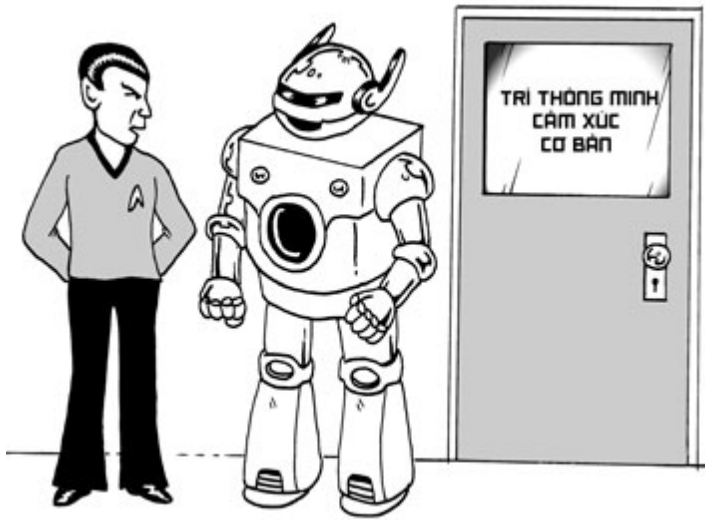
# Thậm chí một kỹ sư cũng có thể thành công về trí thông minh cảm xúc

*Trí thông minh cảm xúc là gì và phát triển nó như thế nào?*

*Thứ nằm phía sau chúng ta và thứ nằm phía trước chúng ta chỉ là vụn vặt so với thứ nằm bên trong chúng ta.*

**- Ralph Waldo Emerson**

Tôi muốn bắt đầu chuyến hành trình của chúng ta bằng một tinh thần lạc quan, một phần là do nếu bắt đầu bằng một tinh thần bi quan thì sách còn lâu mới bán được. Quan trọng hơn, dựa trên những kinh nghiệm giảng dạy tại Google và các nơi khác mà nhóm của tôi có được thì tôi lạc quan rằng, trí thông minh cảm xúc là một trong những chỉ báo tốt nhất về thành công trong công việc cũng như sự thỏa mãn trong cuộc sống, và ai cũng có thể được đào tạo để sở hữu nó. Với sự đào tạo đúng, bất cứ ai cũng có thể trở nên thông minh hơn về mặt cảm xúc. Với tinh thần "nếu Meng có thể nấu ăn thì bạn cũng có thể", nếu chương trình đào tạo này có tác dụng với một kỹ sư nghiêm túc và cực kỳ nội tâm như tôi, thì có lẽ nó sẽ có tác dụng với bạn.




*"Vì một lý do nào đó, Starfleet muốn tôi hoàn thành khóa học này.*

*Anh thì sao?"*

Định nghĩa chuẩn nhất về trí thông minh cảm xúc là của hai người được coi là cha đẻ của khung lý thuyết về trí thông minh cảm xúc, Peter Salovey và John D. Mayer. Họ định nghĩa trí thông minh cảm xúc như sau:

> Khả năng theo dõi cảm giác và cảm xúc của mình cũng như của người khác, phân biệt chúng, và sử dụng thông tin này để dẫn dắt tư duy và hành động của mình[1].

Cuốn sách đột phá khiến chủ đề này trở nên phổ biến là *Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ* (Trí tuệ xúc cảm) của Daniel Goleman, người bạn và cũng là người cố vấn của chúng tôi. Một trong những thông điệp quan trọng nhất của cuốn sách là năng lực cảm xúc không phải là bẩm sinh; chúng là những khả năng mà người ta có thể học hỏi được. Nói cách khác, bạn có thể chủ đích trang bị năng lực cảm xúc thông qua luyện tập.

Goleman đã xây dựng một cấu trúc rất hữu ích về trí thông minh cảm xúc bằng cách phân loại nó thành năm phần. Đó là:

> 1. Khả năng am hiểu bản thân: Kiến thức về các trạng thái bên trong, sở thích, nguồn lực, và trực giác của chính mình
>
> 2. Khả năng kiểm soát bản thân: Khả năng quản lý các trạng thái bên trong, các xung động, và nguồn lực của

chính mình

3. Động lực: Những xu hướng cảm xúc dẫn dắt hoặc hỗ trợ việc đạt được mục tiêu

4. Cảm thông: Khả năng am hiểu cảm xúc, nhu cầu và mối quan tâm của người khác

5. Kỹ năng xã hội: Sự thành thạo trong việc gợi ra những phản ứng mong muốn bên trong người khác.

Salovey và Mayer không phải là những người duy nhất có công trình liên quan đến trí thông minh cảm xúc và xã hội. Ví dụ, Howard Gardner là người nổi tiếng vì đã đưa ra ý tưởng rằng có nhiều loại hình thông minh. Gardner cho rằng mọi người có thể thông minh theo những cách mà bài kiểm tra IQ không đo lường được. Ví dụ, một đứa trẻ có thể không giỏi làm toán, nhưng lại có năng khiếu về ngôn ngữ hoặc sáng tác nhạc, thì chúng ta nên coi cậu bé là thông minh. Gardner đã tạo ra một danh sách bảy loại hình thông minh (sau này tăng lên thành tám). Hai trong số đó, trí thông minh nội tâm cá nhân và trí thông minh tương tác cá nhân, có liên quan mật thiết đến trí thông minh cảm xúc. Gardner gọi chúng là "trí thông minh cá nhân". Năm phần trí thông minh cảm xúc của Goleman vẽ ra rất đẹp con đường đi vào trí thông minh cá nhân của Gardner: bạn có thể coi ba phần trí thông minh cảm xúc đầu tiên là trí thông minh nội tâm cá nhân và hai phần sau là trí thông minh tương tác cá nhân.

Tôi thấy khá buồn cười là minh họa tốt nhất về việc trí thông minh cảm xúc là một năng lực có thể học hỏi được không phải đến từ một bài viết mang tính học thuật mà đến từ câu chuyện về Ebenezer Scrooge trong *A Christmas Carol*[2] (Giáng Sinh Yêu Thương). Ở phần đầu câu chuyện, Scrooge là một minh chứng về trí thông minh cảm xúc thấp. Trí thông minh nội tâm cá nhân của ông quá thấp, ông không thể tạo ra sự thỏa mãn về mặt cảm xúc cho chính mình dù ông rất giàu. Thực tế, ông am hiểu bản thân rất kém, phải cần đến ba con ma để giúp ông hiểu về bản thân mình. Tất nhiên, trí thông minh tương tác cá nhân của ông thì siêu tồi. Tuy nhiên, gần cuối câu chuyện, Scooge lại trở thành một ví dụ về trí thông minh cảm xúc cao. Ông đã phát triển khả năng am hiểu bản thân mạnh mẽ, có thể kiểm soát cảm xúc của mình, đồng thời các kỹ năng xã hội và khả năng cảm thông của ông cũng nở rộ. Scrooge là một minh chứng cho thấy trí thông minh cảm xúc là một thứ có thể được phát triển (trong phiên bản mà tôi xem, nó xuất hiện trong không gian của một bộ phim

truyền hình dài hai tiếng với đủ thời gian dành cho quảng cáo, nhưng bản mà bạn xem có thể khác).

Ở phần sau của cuốn sách này, chúng ta sẽ kiểm tra chi tiết sự phát triển của từng phần trí thông minh cảm xúc. Thật may là việc này sẽ không cần đến những con ma Giáng sinh.

## Những lợi ích của trí thông minh cảm xúc

Có một câu hỏi quan trọng mà những người bạn của tôi trong lĩnh vực đào tạo gọi là câu hỏi thế thì sao, kiểu như, "Vâng, rất hay, nhưng thế thì trí thông minh cảm xúc có tác dụng gì cho tôi?". Trong bối cảnh công sở, trí thông minh cảm xúc giúp trang bị ba bộ kỹ năng quan trọng: Hiệu suất làm việc nổi bật, năng lực lãnh đạo xuất sắc, và khả năng tạo ra các điều kiện cho hạnh phúc.

### *Hiệu suất làm việc nổi bật*

Điều đầu tiên trí thông minh cảm xúc giúp trang bị là hiệu suất làm việc nổi bật. Các nghiên cứu đã cho thấy năng lực cảm xúc quan trọng gấp đôi chuyên môn và kiến thức thuần túy trong việc tạo ra sự hoàn hảo[3]. Một nghiên cứu của Martin Seligman, người được coi là cha đẻ của tâm lý học tích cực hiện đại và cũng là người tạo ra ý tưởng rằng tính lạc quan có thể học hỏi được, đã cho thấy rằng các nhân viên bán bảo hiểm lạc quan bán được nhiều hơn các đồng nghiệp bi quan 8% trong năm đầu tiên và 31% trong năm thứ hai[4]. (Vâng, tôi lạc quan về việc viết ra một cuốn sách bán chạy nhất. Cám ơn vì bạn đã hỏi.)

Tôi không ngạc nhiên về điều này. Suy cho cùng, có nhiều công việc trong ngành bán hàng và dịch vụ khách hàng mà các năng lực cảm xúc rõ ràng có khả năng tạo ra sự khác biệt lớn. Bằng trực giác, chúng ta đã biết điều này rồi. Điều khiến tôi ngạc nhiên là nó đúng thậm chí cả với những người làm việc trong khu vực kỹ thuật như những kỹ sư giống tôi, những người mà bạn sẽ nghĩ rằng thành công chỉ dựa vào trí thông minh thuần túy. Theo một nghiên cứu thì sáu năng lực đứng đầu giúp phân biệt những người làm việc hiệu suất cao với những người làm việc bình thường trong khu vực kỹ thuật là (theo thứ tự này):

1. Khát khao đạt được thành tựu và tiêu chuẩn thành tựu cao

2. Khả năng gây ảnh hưởng

3. Tư duy khái niệm

4. Khả năng phân tích

5. Chủ động chấp nhận thử thách

6. Tự tin[5].

Trong sáu năng lực này, chỉ có hai năng lực (khả năng phân tích và tư duy khái niệm) là những năng lực thuộc về trí thông minh thuần túy. Bốn năng lực kia, kể cả hai năng lực đứng đầu, là năng lực thuộc về cảm xúc.

Trí thông minh cảm xúc cao có thể giúp bất kỳ ai trở nên xuất sắc trong công việc, thậm chí cả kỹ sư.

## *Năng lực lãnh đạo xuất sắc*

Trí thông minh cảm xúc biến mọi người trở thành những nhà lãnh đạo tốt hơn. Bằng trực giác, phần lớn chúng ta hiểu được điều này thông qua những kinh nghiệm hàng ngày thu được khi tương tác với những người chúng ta lãnh đạo và những người lãnh đạo chúng ta. Cũng có những nghiên cứu cung cấp bằng chứng khoa học làm cơ sở cho trực giác của chúng ta. Ví dụ, Goleman đã nêu ra một phân tích cho thấy năng lực cảm xúc chiếm từ 80 đến 100% những năng lực đặc trưng của những nhà lãnh đạo xuất sắc[6]. Điều này được minh họa bởi câu chuyện về Gerald Grinstein, một CEO đã phải trải qua quá trình cắt giảm chi phí đau đớn. Grinstein rất cứng rắn, nhưng là một thiên tài về kỹ năng tương tác cá nhân, anh đã nhận được sự hợp tác của nhân viên, giữ cho lòng trung thành và tinh thần của họ ở mức cao trong khi đảo ngược lại tình thế, bất chấp việc phải đưa ra những quyết định rất khó khăn. Thực tế, Grinstein đã biểu diễn ma thuật của mình không chỉ một mà là hai lần, một lần khi là CEO của Western Airlines, một lần khi là CEO của Delta. Khi Grinstein tiếp nhận Delta đang trong thời kỳ khủng hoảng, anh ngay lập tức bắt tay vào việc hồi phục lại dòng giao tiếp và niềm tin bên trong công ty. Anh hiểu tầm quan trọng của việc tạo ra một môi trường làm việc tích cực, và bằng việc sử dụng những kỹ năng lãnh đạo phi thường (trí thông minh cảm xúc), anh đã biến một môi trường làm việc độc hại thành một bầu không khí giống như gia đình hơn.

Một lần nữa, tôi không thấy có gì đáng ngạc nhiên bởi vì bằng trực giác, chúng ta đã hiểu tầm quan trọng của trí thông minh cảm

xúc trong việc lãnh đạo. Điều tôi thấy ngạc nhiên là nó còn đúng thậm chí cả ở trong Hải quân Mỹ. Một nghiên cứu khác được thực hiện bởi chuyên gia lãnh đạo Wallace Bachman cho thấy những Trung tá Hải quân Mỹ nổi bật nhất thường "tích cực hơn, cởi mở hơn, biểu cảm hơn, ấn tượng hơn, ấm áp hơn, hòa đồng hơn (bao gồm cả cười nhiều hơn), thân thiện hơn, dân chủ hơn, hợp tác hơn, dễ thương hơn, ở cạnh vui hơn, khen nhiều hơn, đáng tin cậy hơn, và thậm chí nhẹ nhàng hơn những người chỉ ở mức trung bình"[7]. Khi nghĩ về những người lãnh đạo trong quân đội, tôi nghĩ họ là những người cứng rắn, thích hét vang quân lệnh và muốn được tuân lệnh, vì vậy, tôi thấy thật thú vị khi biết trong môi trường quân đội, thứ phân biệt nhà lãnh đạo tốt nhất với những người chỉ ở mức trung bình cũng là trí thông minh cảm xúc. Những Trung tá quân đội giỏi nhất về cơ bản là những người tốt và ở cạnh rất vui. Một điều khá hài hước là tên nghiên cứu của Bachman là "Người Tốt Về Đích Trước".

*Những người tốt trong quân đội*

## *Khả năng tạo ra các điều kiện cho hạnh phúc*

Có lẽ điều quan trọng nhất là trí thông minh cảm xúc đem lại các kỹ năng giúp chúng ta tạo ra các điều kiện cho hạnh phúc lâu dài của mình. Matthieu Ricard định nghĩa hạnh phúc là "một cảm giác viên mãn sâu sắc xuất phát từ một cái tâm lành mạnh tuyệt vời… không phải là một cảm giác vui vẻ đơn thuần, một cảm xúc thoáng qua, hay một tâm trạng, mà là trạng thái hiện hữu trọn vẹn"[8]. Và trạng thái hiện hữu trọn vẹn đó là "sự cân bằng cảm xúc

sâu sắc được đạt đến thông qua việc am hiểu tinh tế cách hoạt động của tâm".

Theo kinh nghiệm của Matthieu, hạnh phúc là một kỹ năng có thể rèn luyện được. Việc rèn luyện đó bắt đầu bằng sự nhận thức sâu sắc tâm trí, cảm xúc, và kinh nghiệm của chúng ta về hiện tượng. Sau đó, nó sẽ tạo điều kiện cho những phương pháp giúp tối đa hóa hạnh phúc bên trong của chúng ta ở một mức độ sâu rồi cuối cùng tạo ra hạnh phúc lâu dài.

Trải nghiệm của tôi cũng giống của Matthieu. Khi còn trẻ, tôi không hạnh phúc một cách tự nhiên. Nếu không có gì tốt xảy ra, thì tôi mặc định là không hạnh phúc. Giờ thì ngược lại: nếu không có gì xấu xảy ra thì tôi mặc định đó là hạnh phúc. Tôi đã trở nên vui vẻ một cách tự nhiên đến mức nó trở thành một phần trong chức danh của tôi tại Google: người bạn tốt luôn vui vẻ. Tất cả chúng ta đều có một trọng điểm hạnh phúc mà chúng ta quay trở lại bất cứ khi nào sự hưng phấn của một trải nghiệm dễ chịu hay sự đau đớn của một trải nghiệm khó chịu phai nhạt. Nhiều người trong chúng ta cho rằng trọng điểm này cố định, nhưng kinh nghiệm cá nhân của tôi cũng như của nhiều người khác như Matthieu đã cho thấy rằng có thể dịch chuyển trọng điểm này thông qua rèn luyện có chủ đích.

Một cách hạnh phúc, những kỹ năng giúp chúng ta trau dồi trí thông minh cảm xúc cũng sẽ giúp chúng ta xác định và phát triển các yếu tố tạo cảm giác an lành sâu bên trong chúng ta. Những thứ xây dựng trí thông minh cảm xúc cũng sẽ giúp chúng ta tạo ra các điều kiện cho hạnh phúc của mình. Do đó, hạnh phúc có thể là một phản ứng phụ chắc chắn sẽ xảy ra của việc trau dồi trí thông minh cảm xúc. Những phản ứng phụ khác bao gồm năng lực hồi phục, tinh thần lạc quan, và lòng tốt. (Bạn có thể sẽ muốn gọi cho bác sỹ của mình để quyết định xem hạnh phúc có phù hợp với bạn không.)

*"Vâng, anh bị bệnh hạnh phúc. Tin tốt là tôi có thể chữa khỏi ngay lập tức."*

Thực ra mà nói, trong ba lợi ích của trí thông minh cảm xúc, hạnh phúc là thứ duy nhất tôi thực sự quan tâm. (Đùa một chút, nhưng chỉ giữa bạn, tôi cùng hàng triệu người khác đang đọc cuốn sách này thôi nhé. Những lợi ích hiệu suất làm việc nổi bật và năng lực lãnh đạo xuất sắc, mặc dù hữu dụng, đúng đắn và có cơ sở khoa học, nhưng tôi chủ yếu chỉ sử dụng chúng để lấy con dấu xác nhận từ cấp trên thôi.) Thứ tôi thực sự quan tâm là hạnh phúc của các đồng nghiệp. Đó là lý do tại sao trí thông minh cảm xúc khiến tôi rất phấn khích. Nó không chỉ tạo ra các điều kiện cho thành công nổi bật trong công việc; mà còn tạo ra các điều kiện cho hạnh phúc cá nhân của tất cả mọi người. Và tôi thích hạnh phúc.

## Tối ưu hóa bản thân

Nếu có một từ có thể tóm tắt mọi thứ tôi vừa nói (gợi ý: có đấy), từ đó là "tối ưu hóa". Mục tiêu của việc phát triển trí thông minh cảm xúc là giúp bạn tối ưu hóa bản thân và hoạt động ở mức độ cao hơn mức độ mà bạn vốn đã có khả năng đạt được. Thậm chí dù bạn đã xuất sắc trong công việc rồi (ai trong lớp học của chúng tôi tại Google cũng đều như vậy), việc mài giũa và làm sắc các năng lực cảm xúc vẫn có thể mở rộng giới hạn của bạn. Chúng tôi hy vọng phương pháp rèn luyện được ghi trong cuốn sách này có thể giúp bạn đi từ tốt đến vĩ đại.

# Trau dồi trí thông minh cảm xúc

Khi mọi người tham gia một khóa học như khóa học của chúng tôi với lời quảng cáo "khóa học trí thông minh cảm xúc", phần lớn họ sẽ nghĩ nó chỉ là một khóa học thuần túy về hành vi. Họ kỳ vọng mình sẽ được dạy cách cư xử tốt đẹp, chia sẻ kẹo, và không cắn đồng nghiệp.

Chúng tôi quyết định sẽ dùng một cách tiếp cận hoàn toàn khác, tập trung chủ yếu vào việc mở rộng phạm vi và chiều sâu các năng lực cảm xúc của mọi người. Chúng tôi bắt đầu với nhận thức rằng trí thông minh cảm xúc là một tập hợp các kỹ năng cảm xúc, và như mọi kỹ năng khác, các kỹ năng cảm xúc có thể đào tạo được. Chúng tôi tạo ra một khóa học để đào tạo những kỹ năng đó. Chúng tôi thấy rằng nếu phát triển các kỹ năng thì các vấn đề về hành vi sẽ tự động biến mất. Ví dụ, nếu một người thu được kỹ năng quản lý cơn giận của bản thân thì mọi vấn đề về hành vi của người đó có liên quan đến cơn giận đều "tự động" được giải quyết. Thành thạo về mặt cảm xúc sẽ giải phóng chúng ta khỏi những ràng buộc cảm xúc. Chúng ta tạo ra các vấn đề khi chúng ta bị cảm xúc ép buộc phải cư xử theo cách này hay cách khác, nhưng nếu chúng ta trở nên thành thạo với các cảm xúc của mình đến mức không còn bị ép buộc nữa, chúng ta có thể cư xử theo những cách lý trí có lợi nhất cho chính mình và những người khác. Chúng ta sẽ cư xử tốt đẹp, chia sẻ kẹo, và không cắn đồng nghiệp.

Trí thông minh cảm xúc có thể đào tạo được, thậm chí cả với người lớn. Khẳng định này dựa trên một nhánh khoa học khá mới có tên là "tính dẻo của não". Ý tưởng ở đây là những gì chúng ta nghĩ, làm, và chú ý sẽ thay đổi cấu trúc và chức năng của não. Có một ví dụ rất thú vị về những người lái xe taxi đen truyền thống ở London. Để có bằng lái xe taxi này, bạn cần có khả năng định hướng trong đầu 25 ngàn con phố ở London và tất cả những điểm đến ưa thích của nó. Đây là một bài kiểm tra khó, có thể cần từ hai đến bốn năm đào tạo chuyên sâu. Nghiên cứu đã cho thấy rằng phần não liên quan đến trí nhớ và định hướng không gian, hồi hải mã, của các tài xế taxi London lớn hơn và năng động hơn người bình thường. Thú vị hơn, người nào càng lái xe taxi lâu ở London, thì hồi hải mã của người đó càng lớn và năng động.[9]

Một hàm ý rất quan trọng trong tính dẻo của não là chúng ta có thể chủ đích thay đổi bộ não thông qua rèn luyện. Ví dụ, nghiên cứu của bạn tôi và một giảng viên chương trình Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, Philippe Goldin, cho thấy chỉ sau 16 đợt trị liệu hành

vi nhận thức (CBT), những người bị chứng rối loạn sợ xã hội có thể gia tăng hoạt động ở những phần não liên quan đến sự tự chủ, xử lý ngôn ngữ, và chú ý trong khi làm việc với những niềm tin tiêu cực của chính họ[10]. Hãy nghĩ về điều này, nếu bạn có thể rèn luyện não của mình vượt qua chứng rối loạn cảm xúc nghiêm trọng, thì hãy tưởng tượng xem nó sẽ có khả năng đến thế nào trong việc cải thiện đáng kể chất lượng cuộc sống tinh thần của chúng ta. Đó là lời hứa của khoa học và của những phương pháp được miêu tả trong cuốn sách này.

Một ví dụ thú vị về ứng dụng tính dẻo của não đến từ công trình của Christopher deCharms[11]. DeCharms đã cho những người bị những cơn đau mãn tính nằm trong một máy chụp cộng hưởng từ và với công nghệ cộng hưởng từ chức năng thời gian thực, ông cho mỗi người tham gia xem ảnh một ngọn lửa trên màn hình. Hoạt động thần kinh ở những phần não có liên quan đến cơn đau càng mạnh thì ngọn lửa càng lớn. Bằng cách sử dụng hình ảnh đó, ông giúp mọi người học cách điều chỉnh tăng hoặc giảm hoạt động não và báo cáo cho thấy, với khả năng đó, những người tham gia đã giảm được một lượng tương ứng trong mức độ đau của họ. Ông gọi phương pháp này là "trị liệu thần kinh bằng hình ảnh"(neuroimaging therapy).

Não. Có thể đào tạo được. Tốt.

## Rèn luyện sự chú ý

Làm thế nào chúng ta có thể bắt đầu rèn luyện trí thông minh cảm xúc? Chúng tôi bắt đầu từ việc rèn luyện sự chú ý. Ban đầu, điều này nghe có vẻ hơi trái với trực giác. Ý tôi là sự chú ý thì liên quan gì đến các kỹ năng cảm xúc chứ?

Câu trả lời là, một sự chú ý khỏe mạnh, ổn định, và tỉnh táo, có khả năng đem lại cho bạn sự bình tĩnh và sáng suốt, chính là nền tảng để xây dựng lên trí thông minh cảm xúc. Ví dụ, sự tự nhận thức phụ thuộc vào việc có thể nhìn nhận bản thân một cách khách quan, và điều đó đòi hỏi khả năng kiểm tra ý nghĩ và cảm xúc từ góc nhìn của người thứ ba, không bị cuốn theo cảm xúc, không bị đồng hóa với cảm xúc, mà chỉ nhìn nó một cách rõ ràng và khách quan. Điều này đòi hỏi một sự chú ý ổn định, sáng suốt và không phán xét. Một ví dụ khác sẽ cho thấy mối liên hệ giữa sự chú ý với sự tự chủ. Có một khả năng được gọi là "phản ứng linh hoạt", cái tên hoa mỹ cho khả năng dừng lại một chút trước khi hành động. Khi bạn trải qua một kích thích cảm xúc rất mạnh, thay vì phản ứng ngay lập tức như thường lệ (ví dụ như giơ ngón giữa với người lái xe khác), bạn tạm dừng trong một khoảnh khắc, và khoảnh khắc tạm dừng đó cho bạn cơ hội chọn lựa cách bạn muốn phản ứng trong tình huống cảm xúc đó (ví dụ, chọn không giơ ngón giữa với người lái xe khác và giúp bạn không gặp rắc rối vì người lái xe kia có thể là một ông già đang giận dữ, tay cầm gậy golf, và là cha của cô gái bạn đang hẹn hò). Khả năng này cũng lại phụ thuộc vào sự chú ý rõ ràng và vững vàng.

Như Viktor Frankl đã nói: "Giữa kích thích và phản ứng, có một khoảng cách. Thứ nằm trong khoảng cách đó là sức mạnh và sự tự do của chúng ta trong việc chọn phản ứng của mình. Thứ nằm trong phản ứng của chúng ta là sự phát triển và hạnh phúc của chúng ta". Khi chúng ta có một tâm trí bình tĩnh và sáng suốt, nó sẽ giúp gia tăng khoảng cách đó cho chúng ta.

Để rèn luyện phẩm chất chú ý này, có một phương pháp có tên là "thiền chánh niệm". *Chánh niệm* được Jon Kabat-Zinn định nghĩa là: "chú ý theo một cách thức nhất định: có mục đích, trong thời điểm hiện tại, và không phán xét"[12]. Thiền sư nổi tiếng người Việt Nam, Thích Nhất Hạnh, định nghĩa chánh niệm một cách rất thơ là: "giữ cho ý thức sống với thực tại"[13]. Đây là định nghĩa mà tôi thực sự thích, nhưng tôi thấy định nghĩa của Jon dễ giải thích với các kỹ sư hơn, và tôi thích các kỹ sư. Chánh niệm là một phẩm chất của tâm trí, mà tất cả chúng ta thỉnh thoảng đều trải nghiệm và thưởng thức, nhưng nó có thể mạnh lên rất nhiều bằng cách luyện tập, và một khi trở nên đủ mạnh, nó sẽ trực tiếp dẫn đến sự chú ý bình tĩnh và sáng suốt mà từ đó tạo nên nền tảng của trí thông minh cảm xúc.

Có bằng chứng khoa học cho thấy rằng, khi chúng ta cải thiện khả năng kiểm soát sự chú ý, cách chúng ta phản ứng với cảm xúc sẽ thay đổi rất lớn. Một nghiên cứu thú vị do nhà nghiên cứu thần

kinh bằng hình ảnh, Julie Brefczynski-Lewis, và các đồng nghiệp thực hiện đã tiết lộ rằng khi các thiền sư (những người hành thiền từ 10.000 giờ trở lên) bị ảnh hưởng bởi các âm thanh tiêu cực (ví dụ, tiếng hét của phụ nữ), thì phần não có liên quan đến cảm xúc của họ, hay còn gọi là hạch hạnh nhân, có mức độ hoạt động ít hơn so với người mới thiền[14]. Ngoài ra, thiền sư nào hành thiền càng lâu thì hoạt động ở hạch hạnh nhân càng ít. Điều này rất thú vị bởi hạch hạnh nhân là một vị trí được ưu tiên trong não – nó là người lính gác của não, liên tục quét mọi thứ chúng ta nhìn thấy để phát hiện những mối đe dọa đối với sự sống của chúng ta.

Hạch hạnh nhân là một cảm biến rất nhạy, luôn làm việc theo nguyên tắc thà nhầm còn hơn bỏ sót. Khi hạch hạnh nhân phát hiện một thứ gì đó có vẻ đe dọa đến sự sống của bạn, ví dụ như một con hổ răng kiếm đang lao vào bạn hoặc sếp của bạn đang coi thường bạn, nó sẽ đặt bạn vào chế độ chiến đấu hay bỏ chạy và làm hại tư duy lý trí của bạn. Tôi thấy thật thú vị khi, chỉ đơn giản bằng cách rèn luyện sự chú ý, bạn hoàn toàn có thể kiểm soát được phần não nguyên sơ và quan trọng như hạch hạnh nhân.

Một bộ nghiên cứu khác đến từ phòng nghiên cứu UCLA của Matthew Lieberman[15]. Có một kỹ năng tự chủ đơn giản tên là "đặt tên cho ảnh hưởng", mà chỉ đơn giản có nghĩa là đặt tên cho các cảm xúc. Khi bạn đặt tên cho một cảm xúc mà bạn đang trải qua (ví dụ: "Tôi cảm thấy tức giận"), thì bằng một cách nào đó, nó giúp bạn kiểm soát cảm xúc đó. Lieberman cho rằng chính các cơ chế thần kinh nằm đằng sau cách hoạt động của quá trình này. Bằng chứng cho thấy khi đặt tên, bạn làm tăng mức độ hoạt động ở võ não trước trán bụng bên phải. Tiếp theo, phần võ não này, hay còn gọi là "bàn đạp phanh" của não, sẽ làm tăng mức độ hoạt động ở phần trung tâm điều khiển của não có tên là võ não trước trán giữa, rồi đến lượt nó sẽ điều chỉnh giảm mức độ hoạt động ở hạch hạnh nhân.

Một nghiên cứu khác có liên quan do David Creswell và Matthew Lieberman thực hiện cho thấy quá trình thần kinh vừa mới được miêu tả ở trên còn có hiệu quả tốt hơn nữa với những người có chánh niệm mạnh và một phần nữa của não có tên là võ não trước trán bụng giữa cũng được kích hoạt. Như vậy, thiền có thể giúp não bạn tận dụng được nhiều hơn từ các bộ phận của nó, từ đó khiến việc quản lý cảm xúc trở nên hiệu quả hơn[16].

## Rèn luyện ở cấp độ sinh lý

Một khi chúng ta phát triển được sự chú ý khỏe mạnh, ổn định và tỉnh táo thì chúng ta làm gì với nó? Tất nhiên, chúng ta tập trung nó vào cơ thể. Một lần nữa, điều này nghe có vẻ hơi trái với trực giác. Cơ thể chúng ta thì có liên quan gì đến việc phát triển trí thông minh cảm xúc?

Có hai lý do rất thuyết phục để tập trung vào cơ thể: sự sống động và độ phân giải.

Mỗi một cảm xúc đều có một đối ứng trong cơ thể. Laura Delizonna, trước là một nhà nghiên cứu sau đó chuyển thành một nhà chiến lược về hạnh phúc, đã đưa ra một định nghĩa rất hay về cảm xúc, đó là "một trạng thái sinh lý cơ bản được thể hiện qua những thay đổi có thể nhận biết ở cơ thể hoặc trong tiềm thức"[17]. Mỗi một trải nghiệm cảm xúc đều không đơn thuần chỉ là một trải nghiệm tâm lý; nó còn là một trải nghiệm sinh lý nữa.

Chúng ta luôn nhận biết cảm xúc một cách sống động trong cơ thể hơn là trong tâm trí. Do đó, khi cố gắng nhận thức một cảm xúc, chúng ta luôn thu được nhiều hơn nếu tập trung sự chú ý vào cơ thể thay vì tâm trí.

Quan trọng hơn, việc tập trung sự chú ý vào cơ thể giúp chúng ta nhận thức cảm xúc ở độ phân giải cao. *Nhận thức ở độ phân giải cao* có nghĩa là nhận thức của bạn trở nên tinh tế cả về không gian và thời gian đến mức bạn có thể theo dõi một cảm xúc vào đúng khoảnh khắc nó xuất hiện, có thể nhận thức những thay đổi vi tế của nó khi nó tăng rồi lại giảm, và bạn có thể theo dõi khoảnh khắc nó biến mất. Khả năng này rất quan trọng bởi bạn càng nhận thức cảm xúc của mình rõ bao nhiêu thì bạn kiểm soát chúng càng tốt bấy nhiêu. Khi chúng ta có thể nhận thức các cảm xúc sinh ra rồi thay đổi một cách chầm chậm, từng chút một, chúng ta sẽ trở nên cực kỳ thành thạo trong việc kiểm soát chúng, gần giống như một cảnh rất "ngầu" trong phim *Ma trận* mà Neo, do Keanu Reeves thủ vai, đã né các viên đạn sau khi anh có thể nhận thức khoảnh khắc các viên đạn được bắn ra và nhìn thấy từng chút một đường đi của chúng. Ồ vâng, có thể chúng ta không "ngầu" đến thế, nhưng chắc bạn hiểu ý tôi muốn nói. Không như Neo, chúng ta đạt được thành tựu của mình không phải bằng cách làm chậm thời gian, mà bằng cách cải thiện mạnh mẽ khả năng nhận thức cảm xúc của chúng ta.

Để phát triển khả năng nhận thức cảm xúc ở độ phân giải cao, chúng ta cần áp dụng sự tỉnh thức với cơ thể. Lấy ví dụ sự tức giận, bạn có thể rèn luyện bản thân quan sát tâm trí trong mọi lúc

và bắt được sự tức giận ngay khi nó khởi lên trong tâm trí. Tuy nhiên, theo kinh nghiệm của chúng tôi, thực hiện điều đó với cơ thể thì dễ dàng và hiệu quả hơn nhiều. Ví dụ, nếu đối ứng với sự tức giận trên cơ thể của bạn là ngực thắt lại, hơi thở nông, trán thắt lại, thì khi bạn ở trong một tình huống giao tiếp khiến bạn khó chịu, khoảnh khắc ngực thắt lại, hơi thở nông, và trán thắt lại, bạn sẽ biết mình đang ở trong khoảnh khắc sự tức giận khởi lên. Kiến thức này giúp bạn có được khả năng phản ứng theo lựa chọn của bạn (chẳng hạn như rời khỏi phòng trước khi bạn làm một điều gì đó có thể khiến bạn ân hận, hoặc chọn cho phép cơn tức giận bùng phát nếu đó là phản ứng hợp lý trong tình huống đó).

Mấu chốt là, do cảm xúc có một thành phần sinh lý mạnh mẽ đến như vậy, chúng ta không thể phát triển trí thông minh cảm xúc mà không rèn luyện ở cấp độ sinh lý. Đó là lý do tại sao chúng ta hướng sự tỉnh thức của mình vào đây.

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, một lý do rất hữu ích để phát triển khả năng nhận thức cơ thể ở độ phân giải cao là nhằm nâng cao trực giác của chúng ta. Rất nhiều trực giác bắt nguồn từ cơ thể, và học cách lắng nghe nó có thể đem lại rất nhiều lợi ích. Sau đây là một ví dụ có tính chất minh họa được lấy từ cuốn sách Blink (Trong chớp mắt) của Malcolm Gladwell:

> *Hãy tưởng tượng tôi đang rủ bạn chơi một trò chơi cá cược rất đơn giản. Trước mặt bạn là bốn bộ bài – hai bộ màu đỏ và hai bộ màu xanh. Mỗi quân bài trong bốn bộ đó đều hoặc là giúp bạn có tiền hoặc là khiến bạn mất tiền, và công việc của bạn là lật các quân bài ở bất kỳ bộ bài nào cũng được, từng quân một, sao cho có được nhiều tiền nhất. Tuy nhiên, lúc đầu, bạn không biết rằng bộ đỏ là một bãi mìn… Bạn chỉ có thể thắng nếu lấy bài từ bộ xanh. Câu hỏi ở đây là bạn sẽ cần bao lâu để phát hiện ra điều đó?*
>
> *Một nhóm các nhà khoa học của đại học Iowa đã thực hiện thí nghiệm này vài năm trước, và họ phát hiện ra rằng, sau khi lật khoảng 50 quân, phần lớn chúng ta bắt đầu có linh cảm về chuyện đang xảy ra. Chúng ta không biết tại sao chúng ta thích bộ xanh hơn, nhưng vào thời điểm đó, chúng ta khá chắc rằng đó là lựa chọn tốt hơn. Sau khi lật khoảng 80 quân, phần lớn chúng ta đều đã phát hiện ra bí mật và có thể giải thích chính xác tại sao hai bộ đầu tiên đều là lựa chọn rất tồi. Nhưng các nhà khoa học Iowa đã làm một điều nữa, và đây mới là phần kỳ lạ của thí nghiệm. Họ nối người chơi với máy phát hiện nói dối. Chiếc máy này sẽ đo mức độ*

*hoạt động của tuyến mồ hôi nằm dưới da trong lòng bàn tay. Phần lớn tuyến mồ hôi phản ứng với nhiệt độ, nhưng tuyến mồ hôi trong lòng bàn tay phản ứng với áp lực – đó là lý do tại sao tay chúng ta rất dính khi bị căng thẳng. Các nhà khoa học Iowa phát hiện ra rằng những người chơi bắt đầu tạo ra những phản ứng áp lực với bộ đỏ khi đến quân thứ 10, và sau 40 quân nữa, họ có thể nói rằng họ linh cảm là có điều gì đó bất thường với hai bộ đó. Quan trọng hơn là ngay vào lúc bàn tay bắt đầu ra mồ hôi thì hành vi của họ cũng bắt đầu thay đổi. Họ bắt đầu thiên về hai bộ tốt hơn[18].*

Về mặt thần kinh, có một lý do hợp lý giải thích tại sao trực giác lại được thể hiện trên cơ thể. Trong bài nhận xét về nghiên cứu, Matthew Lieberman đã đưa ra "bằng chứng cho thấy về mặt giải phẫu thần kinh, hạch nền chính là bộ phận nằm đằng sau trực giác và việc học hỏi trong vô thức". Một lần nữa, người bạn của chúng tôi, Daniel Goleman, là người kể câu chuyện hay nhất về hạch nền:

*Hạch nền quan sát mọi việc chúng ta làm trong cuộc sống, mọi tình huống, và rút ra những nguyên tắc quyết định… Trí tuệ của chúng ta về bất kỳ chủ đề nào của cuộc sống đều được lưu giữ ở hạch nền. Hạch nền nguyên sơ đến mức nó không có liên hệ gì với phần vỏ não đảm nhiệm việc nói năng. Nó không thể nói với chúng ta những gì nó biết bằng lời. Nó nói với chúng ta bằng cảm giác, nó có rất nhiều mối liên hệ với những trung tâm cảm xúc của não và với ruột. Nó nói với chúng ta cái gì là đúng, cái gì là sai, bằng cảm giác ở ruột[19].*

Đó có thể là lý do tại sao trực giác được thể hiện trên cơ thể và ở ruột, nhưng không thể dễ dàng thể hiện bằng lời.

*"Có lẽ anh nên tập trung hơn vào việc phát triển phần bản năng thay vì phần ruột."*

## *Từ thiền đến trí thông minh cảm xúc*

Phương pháp trau dồi trí thông minh cảm xúc của chúng tôi bắt đầu với thiền. Chúng tôi sử dụng thiền để rèn luyện tâm trí trở nên rõ ràng và ổn định. Sau đó, chúng tôi hướng sự chú ý đã được nạp năng lượng này vào các khía cạnh sinh lý của cảm xúc để có thể nhận thức cảm xúc với sự sống động và độ phân giải cao hơn. Khả năng nhận thức cảm xúc ở một mức độ rõ ràng và độ phân giải cao tạo nên nền tảng của trí thông minh cảm xúc.

Và kể từ đó, chúng tôi sống hạnh phúc mãi mãi.

Trong các chương tiếp theo, chúng ta sẽ khám phá phương pháp này chi tiết hơn, rồi từ đó xây dựng các kỹ năng bổ trợ để phát triển cả năm phần của trí thông minh cảm xúc.

## *Thiền trong hai phút*

Phần lớn các buổi tối, trước khi đi ngủ, tôi cùng cô con gái út ngồi thiền với nhau trong hai phút. Tôi thích đùa rằng hai phút là tối ưu với chúng tôi vì đó là khoảng thời gian mà một đứa trẻ và một kỹ sư có thể tập trung được. Hai phút mỗi ngày, chúng tôi yên lặng tận hưởng việc được sống và được ở cùng nhau. Cơ bản hơn, hai phút mỗi ngày, chúng tôi tận hưởng việc tồn tại. Chỉ tồn tại

mà thôi. Chỉ tồn tại vừa là trải nghiệm bình thường nhất vừa là trải nghiệm quý giá nhất trong cuộc đời.

Bình thường, tôi để kinh nghiệm của tôi với một đứa trẻ dẫn dắt cách tôi dạy người lớn. Trải nghiệm hai phút mỗi ngày này chính là nền tảng để tôi giới thiệu phương pháp thiền trong các lớp học dành cho người mới bắt đầu của người trưởng thành.

Trong việc học và dạy thiền, tin vui là thiền dễ một cách đáng ngại. Nó dễ bởi chúng ta đã biết nó như thế nào, và thỉnh thoảng chúng ta đã được trải nghiệm nó. Hãy nhớ là Jon Kabat-Zinn đã định nghĩa thiền rất hay là: "chú ý theo một cách thức nhất định: có mục đích, trong thời điểm hiện tại, và không phán xét". Nói một cách đơn giản nhất, tôi nghĩ thiền là tâm trí khi chúng ta chỉ tồn tại. Tất cả những gì bạn cần làm là chú ý đến từng khoảnh khắc mà không phán xét. Nó đơn giản đến vậy cơ mà.

Phần khó của thiền là khiến nó trở nên sâu, mạnh, duy trì nó, đặc biệt là trong những thời điểm khó khăn. Để có khả năng tỉnh thức mạnh đến mức từng khoảnh khắc trong cuộc đời, thậm chí cả trong những thời điểm khó khăn, đều tràn đầy sự an tĩnh sâu sắc và sự hiện hữu sống động, thì rất khó và cần tập luyện rất nhiều. Nhưng bản thân việc thiền là dễ. Dễ hiểu và dễ gợi lên bên trong chúng ta. Cái dễ đó là thuận lợi của tôi khi làm người hướng dẫn.

Trong các lớp học của tôi, sau khi giải thích một số lý thuyết và khía cạnh khoa học não bộ đằng sau việc thiền, tôi đưa ra hai cách để nếm trải cảm giác thiền: Cách Dễ và Cách Dễ Hơn.

Cách Dễ, được đặt tên một cách sáng tạo, chỉ đơn giản nghĩa là chú ý nhẹ nhàng và liên tục đến hơi thở trong hai phút. Chỉ vậy thôi. Bắt đầu bằng việc nhận ra rằng bạn đang thở, rồi sau đó chú ý đến quá trình thở. Mỗi lần sự chú ý của bạn đi lang thang, chỉ cần mang nó trở lại một cách nhẹ nhàng.

Cách Dễ Hơn, đúng như cái tên của nó, còn dễ hơn. Tất cả những gì bạn phải làm là ngồi trong hai phút mà không cần làm bất cứ cái gì cả. Cuộc sống thật sự không thể nào đơn giản hơn được nữa. Ý tưởng ở đây là chuyển từ trạng thái "hành động" sang trạng thái "tồn tại", dù điều đó có nghĩa là gì với bạn cũng được, trong hai phút. Chỉ tồn tại mà thôi.

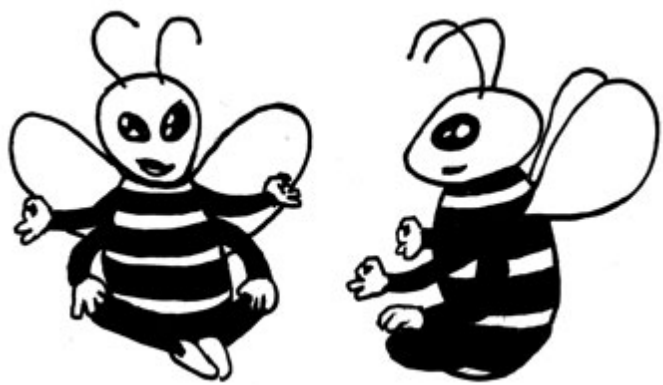
Để dễ hơn nữa, bạn được thoải mái đổi từ Cách Dễ sang Cách Dễ Hơn và ngược lại bất kỳ lúc nào trong hai phút đó. Bất kỳ lúc nào bạn cảm thấy bạn muốn chú ý đến hơi thở, chỉ cần đổi sang Cách

Dễ. Bất kỳ lúc nào bạn muốn chỉ ngồi mà không làm gì cả, chỉ cần đổi sang Cách Dễ Hơn. Không có gì phải băn khoăn.

Bài tập đơn giản này chính là thiền. Nếu tập đủ thường xuyên, nó khiến sự an tĩnh và sự rõ ràng vốn có trong tâm trí trở nên sâu sắc hơn. Nó mở ra khả năng trân trọng trọn vẹn từng khoảnh khắc của cuộc sống, từng khoảnh khắc đều quý giá. Với nhiều người, kể cả tôi, đây là một trải nghiệm thay đổi cuộc đời. Hãy tưởng tượng mà xem – một thứ đơn giản như học cách để chỉ tồn tại lại có thể thay đổi cuộc đời bạn.

Điều tuyệt vời nhất là thậm chí một đứa trẻ cũng biết cách làm. Vâng, và một kỹ sư nữa.

Trong chương sau, chúng ta sẽ đi sâu vào thiền.



*"Này anh bạn, như con người nói đấy: Hãy tồn tại; chỉ tồn tại mà thôi."*[a]

---

[a] *Nguyên gốc tiếng Anh là "Bee; just bee". Ở đây, tác giả chơi chữ, "bee" nghĩa là con ong nhưng cách đọc lại giống "be" nghĩa là tồn tại. (Dịch giả) (Kể từ đây, các chú thích bằng chữ là của dịch giả và được ghi ở cuối trang, còn các chú thích bằng số là của tác giả và được ghi ở cuối sách.)*

---

# Chương 2

# Hãy thở như thể cuộc đời bạn phụ thuộc vào nó

*Lý thuyết và cách thực hành thiền*

*Vô vi nhi vô bất vi (Không làm gì mà không gì là không làm).*

**- Lão Tử**

Thiền không có gì bí ẩn. Thực ra nó chỉ là rèn luyện tinh thần.

Định nghĩa khoa học về thiền, như Julie Brefczynski-Lewis đưa ra, là: "Một hệ những phương pháp rèn luyện tinh thần được thiết kế để giúp người thực hành quen với những dạng quy trình tinh thần cụ thể"[1].

*Doanh trại não*

Những định nghĩa truyền thống về thiền rất giống với định nghĩa

của khoa học hiện đại ở trên. Trong tiếng Tây Tạng, thiền là *Gom*, có nghĩa là "làm cho quen hoặc tạo thói quen". Trong tiếng Pali, ngôn ngữ 2.600 năm tuổi được dùng trong các văn bản đầu tiên của đạo Phật, thiền là *Bhavana*, có nghĩa là "vun trồng", như trong trồng trọt. Thậm chí trong những xã hội cổ đại có truyền thống thiền lâu năm, thiền không được xem là một thứ ma thuật hay huyền bí – nó chỉ là rèn luyện tinh thần. Vì vậy, nếu bạn đến với thiền để tìm kiếm điều kỳ diệu, thì tôi rất xin lỗi; ma thuật là ba cánh cửa nằm dưới hành lang này[2].

Như định nghĩa khoa học về thiền ở trên đã chỉ ra một cách chính xác, có nhiều loại *thiền* được thiết kế để rèn luyện các năng lực tâm trí khác nhau. Loại thiền mà chúng tôi hứng thú vì mục đích phát triển trí thông minh cảm xúc là thiền chánh niệm, vốn đã được giới thiệu qua trong chương trước.

Nếu thiền là rèn luyện tinh thần thì nó rèn luyện những năng lực tinh thần nào? Thiền rèn luyện hai năng lực quan trọng, chú ý và tự chú ý. Chú ý thì chúng ta đều hiểu. William James có một định nghĩa rất hay cho nó: "Bị tâm trí chiếm đoạt, dưới dạng sống động và rõ ràng"[3].

Tự chú ý là chú ý sự chú ý, khả năng chú ý đến chính sự chú ý. Hả? Nói một cách đơn giản, tự chú ý là khả năng biết rằng sự chú ý của bạn đang đi lang thang. Giả sử bạn đang chú ý đến một vật thể và cuối cùng sự chú ý của bạn lang thang sang một vật thể khác. Sau một thời gian, có một thứ gì đó trong tâm trí bạn "tách" một cái, để báo cho bạn là, này, tâm trí của bạn đã đi lang thang rồi đấy. Năng lực đó là tự chú ý.

Tự chú ý cũng là bí quyết để tập trung. Nó giống như đi xe đạp. Để giữ thăng bằng cho một chiếc xe đạp, bạn thực hiện rất nhiều điều chỉnh nhỏ. Khi xe đạp hơi nghiêng sang trái, bạn điều chỉnh lại bằng cách hơi nghiêng sang phải, và khi nó hơi nghiêng sang phải, bạn điều chỉnh bằng cách hơi nghiêng sang trái. Bằng những điều chỉnh nhỏ nhanh chóng và thường xuyên như thế, bạn tạo ra hiệu ứng thăng bằng liên tục. Nó cũng giống như sự chú ý. Khi sự tự chú ý của bạn trở nên mạnh mẽ, bạn sẽ có thể điều chỉnh lại sự chú ý đang lang thang một cách nhanh chóng và thường xuyên. Nếu bạn điều chỉnh sự chú ý đủ nhanh chóng và thường xuyên, bạn tạo ra hiệu ứng chú ý liên tục, và đó chính là sự tập trung.

## Thư giãn và cảnh giác trong cùng một lúc

Bí mật lớn nhất của thiền, ít nhất trong giai đoạn đầu, là nó đưa bạn đến một trạng thái mà ở đó tâm trí bạn thư giãn và cảnh giác trong cùng một lúc.

Khi sự chú ý và tự chú ý của bạn trở nên mạnh mẽ, một điều thú vị sẽ xảy ra. Tâm trí bạn trở nên ngày càng tập trung và ổn định, nhưng theo một cách cũng thư giãn nữa. Nó giống như việc giữ xe đạp thăng bằng trên một vùng đất bằng phẳng. Nếu luyện tập đủ, bạn gần như chẳng tốn chút sức lực nào, và bạn có được trải nghiệm vừa tiến về phía trước vừa thư giãn trong cùng một lúc. Bạn đến nơi cần đến, và thực sự tận hưởng trải nghiệm đến đó bởi nó thư giãn.

Nếu luyện tập đủ, bạn thậm chí có thể đưa tâm trí đến trạng thái đó khi cần thiết và đắm chìm trong đó trong một khoảng thời gian dài. Khi tâm trí trở nên cực kỳ thư giãn và cảnh giác trong cùng một lúc, ba phẩm chất tuyệt vời của tâm trí sẽ tự nhiên xuất hiện: an tĩnh, rõ ràng, và hạnh phúc.

Sau đây là một phép so sánh. Hãy tưởng tượng bạn có một bình nước bên trong đầy cặn, và bạn khuấy nó liên tục. Nước bị đục. Bạn dừng khuấy và để nó lên sàn. Nước sẽ lặng dần rồi sau một lúc, tất cả cặn sẽ lắng lại một chỗ, và nước trở nên trong. Đây là ví dụ kinh điển nhất về tâm trí trong trạng thái vừa thư giãn vừa cảnh giác. Trong trạng thái này, chúng ta tạm thời dừng khuấy động tâm trí đúng như cách chúng ta dừng khuấy động bình nước. Cuối cùng, tâm trí chúng ta trở nên an tĩnh và rõ ràng, theo đúng cách nước trở nên bình lặng và trong vắt.

## Hạnh phúc là trạng thái mặc định của tâm trí

Có một phẩm chất cực kỳ quan trọng của tâm trí trong trạng thái an tĩnh và rõ ràng mà không được thể hiện trong so sánh trên. Phẩm chất đó là hạnh phúc. Khi tâm trí an tĩnh và rõ ràng trong cùng một lúc, hạnh phúc sẽ tự nhiên xuất hiện. Tâm trí tự nhiên vui tươi!

Nhưng tại sao? Thậm chí sau khi đã có thể đạt được tâm trí đó khi cần thiết, tôi vẫn không thực sự hiểu nổi. Tại sao một tâm trí an tĩnh và rõ ràng lại tự động hạnh phúc? Tôi đã hỏi bạn tôi, Alan Wallace, một trong những chuyên gia hàng đầu của thế giới phương Tây về phương pháp tập trung thư giãn (một phương pháp có tên là *shamatha*).

Alan nói rằng lý do rất đơn giản: **hạnh phúc là trạng thái mặc**

**định của tâm trí.** Vì vậy, khi tâm trí trở nên an tĩnh và rõ ràng, nó trở lại trạng thái mặc định và trạng thái mặc định đó là hạnh phúc. Vậy thôi. Không có phép thuật nào cả; chúng ta chỉ đơn giản là trở lại trạng thái tự nhiên của tâm trí.

Alan, trong trí tuệ sâu sắc của mình, nói điều đó theo phong cách bình thản, vui vẻ, và nhẹ nhàng thường thấy của anh. Nhưng với tôi, câu nói đó thể hiện một nhận thức tuy giản dị song vẫn cực kỳ sâu sắc và có thể thay đổi cả một cuộc đời. Nó ngụ ý rằng hạnh phúc không phải là thứ bạn theo đuổi, mà là thứ bạn cho phép xảy ra. Chỉ tồn tại thôi đã là hạnh phúc. Nhận thức đó đã thay đổi cuộc đời tôi.

*Hạnh phúc là trạng thái mặc định của tâm trí*

Với tôi, câu chuyện đùa buồn cười nhất là, sau tất cả những điều được thực hiện để theo đuổi hạnh phúc trong suốt lịch sử thế giới, hóa ra hạnh phúc vững bền có thể đạt được chỉ bằng cách đơn giản là mang sự chú ý vào từng hơi thở. Cuộc sống thật buồn cười. Ít nhất thì cuộc sống của tôi là như vậy.

## Thiền là rèn luyện

Phép so sánh truyền thống về bình nước đầy cặn ít nhất đã 2.600 năm tuổi. Có một phép so sánh khác về thiền, mà người hiện đại có thể hiểu dễ hơn, đó là so sánh với rèn luyện thể chất. Thiền là một dạng rèn luyện dành cho tâm trí.

Khi đến phòng tập, bạn đang rèn luyện cơ thể để nó có thể có

thêm các năng lực thể chất. Nếu bạn nâng tạ, cuối cùng, bạn sẽ trở nên khỏe hơn. Nếu bạn chạy bộ thường xuyên, bạn sẽ chạy nhanh hơn và xa hơn. Cũng như vậy, thiền là một dạng rèn luyện tâm trí để nó có thể có thêm các năng lực tinh thần. Ví dụ, nếu thiền nhiều, tâm trí của bạn trở nên an tĩnh hơn, nhạy cảm hơn, bạn có thể tập trung sự chú ý một cách mạnh mẽ hơn và trong thời gian lâu hơn, v.v.

Tôi hay nói đùa rằng thiền giống như đổ mồ hôi tại phòng tập, bỏ đi đổ mồ hôi, và phòng tập.

Một điểm giống nhau quan trọng giữa thiền và rèn luyện là, trong cả hai trường hợp, tiến bộ đều đến từ việc vượt qua sự kháng cự. Ví dụ, khi nâng tạ, mỗi lần bạn gập tay để kháng cự lại sức nặng của quả tạ, cơ bắp của bạn sẽ khỏe lên một chút. Quá trình tương tự cũng xảy ra trong việc thiền. Mỗi lần sự chú ý của bạn đi lang thang khỏi hơi thở và bạn mang nó trở lại, điều đó giống như bạn gập tay – "cơ bắp" của sự chú ý sẽ khỏe lên một chút.

Ngụ ý của nhận thức này là không có thứ gì gọi là thiền sai. Với nhiều người trong số chúng tôi, khi thiền, chúng tôi thấy sự chú ý của mình đi lang thang khỏi hơi thở rất nhiều lần, và chúng tôi liên tục phải mang nó trở lại. Khi đó, chúng tôi nghĩ mình đang làm sai hết rồi. Thực ra, đây là một bài tập tốt vì mỗi lần chúng tôi mang sự chú ý đang đi lang thang trở lại, chúng tôi đang cho cơ bắp chú ý của mình cơ hội để khỏe lên.

Điểm giống nhau thứ hai giữa thiền và rèn luyện là cả hai đều có thể thay đổi đáng kể chất lượng cuộc sống. Nếu bạn chưa từng rèn luyện và bạn đặt mình vào chế độ rèn luyện thường xuyên, thì sau một vài tuần hoặc một vài tháng, bạn sẽ thấy mình có nhiều thay đổi đáng kể. Bạn sẽ có nhiều năng lượng hơn, bạn có thể hoàn thành được nhiều việc hơn, bạn ít bị ốm hơn, bạn trông đẹp hơn trong gương, và bạn cảm thấy tuyệt vời về bản thân mình. Điều này cũng đúng với thiền. Sau một vài tuần hoặc một vài tháng bắt đầu thiền thường xuyên, bạn có nhiều năng lượng hơn; tâm trí của bạn trở nên an tĩnh hơn, rõ ràng hơn, và vui vẻ hơn; bạn ít bị ốm hơn; bạn cười nhiều hơn; cuộc sống xã hội của bạn được cải thiện (vì bạn cười nhiều hơn); và bạn cảm thấy tuyệt vời về bản thân mình. Và bạn thậm chí không cần phải đổ mồ hôi.

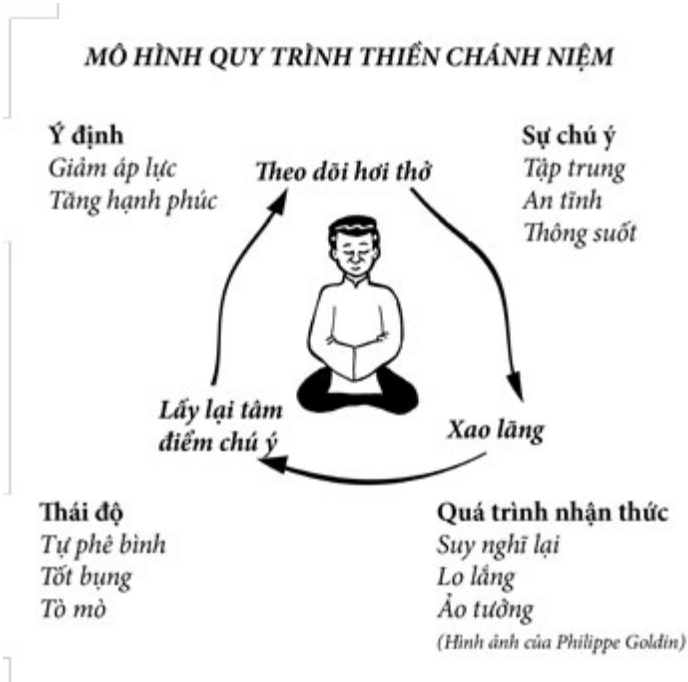
## Thực hành thiền chánh niệm

Quy trình thiền chánh niệm khá đơn giản, như được minh họa trong hình sau.

Quy trình bắt đầu với một ý định. Bắt đầu bằng việc tạo ra một ý định, một lý do để muốn an trú trong chánh niệm. Có thể là để giảm căng thẳng. Có thể là để tăng hạnh phúc. Có thể bạn muốn trau dồi trí thông minh cảm xúc để được vui vẻ và thu được lợi ích gì đó. Hoặc có thể bạn chỉ muốn tạo ra các điều kiện cho hòa bình thế giới, hay một thứ gì đó khác thôi.

Thực ra, nếu bạn thực sự lười, hay thực sự bận, hay thực sự cả hai, bạn có thể tuyên bố rằng việc thiền của bạn chấm dứt ngay tại đây được rồi. Bản thân việc tạo ra những ý định tốt đẹp đã là một dạng thiền. Mỗi lần bạn tạo ra một ý định là bạn đang tinh tế hình thành hoặc củng cố một thói quen tinh thần. Nếu bạn tạo ra cùng một ý định nhiều lần, nó cuối cùng sẽ trở thành một thói quen liên tục xuất hiện trong tâm trí bạn ở nhiều tình huống khác nhau để định hướng hành vi của bạn. Ví dụ, nếu nhiều lần trong ngày, bạn tạo ra ý định quan tâm đến hạnh phúc của bản thân, thì sau một thời gian, trong mọi tình huống bạn gặp hay với mọi quyết

định bạn đưa ra, bạn sẽ thấy bản thân mình (có thể một cách vô thức) hướng mọi điều bạn làm về những hành động hoặc quyết định làm tăng hạnh phúc, và bởi lẽ đó mà hạnh phúc của bạn thật sự tăng lên.




Điều này thậm chí còn mạnh mẽ hơn khi ý định của bạn là hướng về hạnh phúc của người khác. Chỉ cần tạo ra ý định đó thật nhiều, mà không làm bất kỳ điều gì khác, bạn có thể thấy bản thân dần dần (lại một lần nữa, thỉnh thoảng trong vô thức) trở nên tốt bụng hơn và hiền hòa hơn với người khác. Khá nhanh thôi, sẽ có thêm nhiều người thích bạn và muốn trò chuyện với bạn, mà có thể bạn cũng chẳng biết tại sao – có thể bạn chỉ nghĩ rằng họ bị cuốn hút bởi vẻ ngoài đẹp đẽ của bạn thôi.

Sau khi tạo ra ý định, bước tiếp theo là **theo dõi hơi thở**. Chỉ cần mang sự chú ý nhẹ nhàng đến quá trình thở. Chỉ vậy thôi.

*"Hơi thở! Hơi thở! Tôi nói là theo dõi hơi thở cơ mà!"*

Một so sánh kinh điển về quá trình này là một người gác cổng đứng ở cổng thành quan sát mọi người ra vào thành phố. Anh ta không làm gì cả, chỉ đứng yên lặng, quan sát mọi người ra vào với tinh thần cảnh giác. Cũng như vậy, bạn có thể coi tâm trí mình là người gác cổng đang cảnh giác quan sát hơi thở ra vào. Bạn có thể giả vờ là mình đang cầm một cái gậy thật to để cảm thấy mình thật "ngầu". Một so sánh khác, rất đẹp, do bạn tôi và cũng là giảng viên của Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, Yvonne Ginsberg, đưa ra. Đó là một con bướm đang đậu trên một cánh hoa trong khi làn gió nhẹ đang làm cánh hoa đung đưa lên xuống. Sự chú ý của bạn là con bướm còn cánh hoa là hơi thở của bạn.

Vào lúc này, sự chú ý của bạn có thể tập trung lại. Bạn có thể thấy mình trong một trạng thái mà tâm trí bạn an tĩnh và tập trung. Bạn thậm chí có thể thấy mình thông suốt, chỉ tồn tại cùng hơi thở của bạn. Nếu luyện tập đầy đủ, trạng thái này có thể kéo dài rất lâu, nhưng với đa số người, có thể nó chỉ diễn ra trong vài giây. Và sau đó chúng ta rơi vào **xao lãng.**

Trong trạng thái xao lãng đó, chúng ta có thể bắt đầu suy nghĩ lại, lo lắng, hoặc ảo tưởng. Đôi khi, tôi thậm chí còn ảo tưởng về việc không lo lắng. Sau một thời gian, chúng ta nhận ra sự chú ý của chúng ta đang đi lang thang. Phản ứng mặc định của phần lớn mọi người vào lúc này là chỉ trích bản thân. Chúng ta bắt đầu tự kể cho mình nghe những câu chuyện về việc chúng ta thiền kém như thế nào, chúng ta là những người tồi tệ ra sao. Thật may là có một cách hay để giải quyết vấn đề này.

Việc đầu tiên cần phải làm là chỉ cần đơn giản **lấy lại tâm điểm chú ý** bằng cách mang sự chú ý trở lại quá trình thở. Việc thứ hai cần phải làm là ghi nhớ một nhận thức quan trọng chúng ta đã

thảo luận ở đầu chương này – quá trình mang sự chú ý đang đi lang thang trở lại cũng giống như gập tay trong khi tập thể hình. Đó không phải là thất bại, mà là quá trình tiến bộ và phát triển các "cơ bắp" tinh thần mạnh mẽ.

Việc thứ ba cần phải làm là cảnh giác thái độ của bạn với bản thân mình. Hãy quan sát cách bạn đối xử với bản thân mình và mức độ bạn thường nói xấu bản thân. Nếu có thể, hãy chuyển hướng thái độ đó sang sự tò mò và đối xử tốt với chính mình. Bản thân việc chuyển hướng này đã là một dạng thiền. Một lần nữa, nó liên quan đến việc tạo nên các thói quen tinh thần.

Mỗi lần tạo ra một thái độ đối xử tốt với chính mình, là chúng ta lại làm thói quen đó sâu sắc thêm một chút nữa. Nếu thực hiện điều đó nhiều, chúng ta có thể vượt qua sự oán ghét bản thân và thậm chí trở thành người bạn tốt nhất của chính mình. (Tôi chợt nhớ ra một câu thoại rất buồn cười trong phim *Space Balls*: "Tôi là một nhân cẩu: nửa người, nửa chó. Tôi là người bạn tốt nhất của chính tôi!".)

Một cách đẹp đẽ để làm điều này là tạo ra cái mà những người hành thiền gọi là "tâm trí của bà": áp dụng tâm trí của một người bà tràn đầy yêu thương. Đối với một người bà tràn đầy yêu thương, thì bạn đẹp và hoàn hảo trong mọi khía cạnh. Không cần biết bạn phạm phải sai lầm gì, bạn là hoàn hảo và bà yêu bạn với đúng con người bạn. Không có nghĩa là bà không nhìn thấy những điểm xấu của bạn, cũng không có nghĩa là bà cho phép bạn được làm tổn thương chính mình. Đôi khi, bà thậm chí còn can thiệp quyết liệt để không cho bạn đưa mình vào rắc rối lớn. Nhưng dù thế nào, bạn hoàn hảo trong mắt bà và bà yêu bạn.

Phương pháp là hãy nhìn bản thân qua con mắt của một người bà tràn đầy tình yêu thương.

Cuối cùng, hãy trở lại với việc theo dõi hơi thở và, bất cứ khi nào có ích, hãy nhắc nhở bản thân về ý định của mình. Chào mừng bạn đã trở lại.

HÃY TẬP NHÌN BẢN THÂN QUA CON MẮT CỦA MỘT NGƯỜI BÀ TRÀN ĐẦY YÊU THƯƠNG.
Z
À, GIỜ MÌNH HIỂU Ý ÔNG ẤY LÀ GÌ RỒI...
MỌI THỨ ĐỀU ĐÁNG YÊU KHI MỜ ẢO.

## Những vấn đề về tư thế

Thực ra bạn có thể thiền trong bất cứ tư thế nào mà bạn muốn. Ví dụ, Phật giáo Nguyên thủy đưa ra bốn tư thế thiền chính là đi, đứng, nằm, ngồi, mà dường như đã bao hàm tất cả. Phật giáo đó thật tham lam.

Khi chọn tư thế thiền, chỉ có một điều phải nhớ. Chỉ một thôi. Tư thế thiền tốt nhất là tư thế giúp bạn duy trì trạng thái vừa thư giãn vừa cảnh giác trong cùng một lúc trong một khoảng thời gian dài. Ví dụ, bạn có thể không muốn một tư thế ngả ngớn vì điều đó không có lợi cho sự cảnh giác, và bạn cũng không muốn một tư thế đòi hỏi bạn phải căng cứng lưng, vì nó không có lợi cho sự thư giãn.

Thật may cho chúng ta, một tư thế ngồi được tối ưu hóa cả cho sự cảnh giác và sự thư giãn đã được phát triển qua hàng ngàn năm con người thiền. Tư thế truyền thống này đôi khi được gọi là tư thế thiền bảy điểm. Nói ngắn gọn thì bảy điểm đó là:

1. Lưng thẳng “như một mũi tên”

2. Chân khoanh lại “theo thế hoa sen”

3. Vai thả lỏng, nâng lên cao và ra sau, “như con kền kền”

4. Cằm thu lại một chút, “như một cái móc sắt”

5. Mắt nhắm lại hoặc nhìn xa xăm

6. Lưỡi chạm vào vòm miệng

7. Môi hơi mở, răng không nghiến.

Chúng ta không phải đi vào các chi tiết của tư thế truyền thống. Tôi thấy những dạng chuẩn của tư thế này ban đầu rất khó đối với phần lớn người thời nay vì chúng ta không ngồi trên sàn nhiều. Thay vào đó, chúng ta quen với việc ngồi trên ghế tựa, nên nhiều người cảm thấy hơi ngại tư thế truyền thống, ít nhất là lúc đầu. Vì vậy, tôi cho rằng bạn chỉ cần biết có tồn tại một tư thế truyền thống đã được tối ưu hóa về mặt chức năng. Hãy sử dụng nó như một hướng dẫn, rồi tìm bất cứ tư thế nào bạn thấy thoải mái và quan trọng nhất là giúp bạn duy trì sự cảnh giác cũng như sự thư giãn. Ví dụ, không thực sự quan trọng là bạn khoanh chân hay sử dụng ghế tựa, hay bạn thực sự thích tư thế để con búp bê Hello Kitty trên đầu. Miễn là bạn có thể duy trì sự cảnh giác và sự thư giãn, thì đó là tốt.

Sogyal Rinpoche, một giảng viên Phật giáo Tây Tạng nổi tiếng thế giới, đã đưa ra một cách hữu ích và thú vị để tìm ra tư thế cho riêng mình. Ông đề nghị hãy ngồi như một ngọn núi hùng vĩ. Ý tưởng ở đây là hãy nghĩ về ngọn núi bạn ưa thích nhất, núi Phú Sỹ hoặc núi Kilimanjaro chẳng hạn, sau đó giả vờ bạn là ngọn núi đó khi bạn ngồi. Và bạn đây rồi, quý ngài (hoặc quý bà) Núi Phú Sỹ, hùng vĩ, oai nghiêm, và đầy cảm hứng. Điều tốt đẹp là nếu bạn ngồi theo cách khiến bạn cảm thấy mình hùng vĩ, oai nghiêm, và đầy cảm hứng, nó có thể chính là tư thế giúp bạn vừa cảnh giác vừa thư giãn, và còn khá thú vị nữa. Hãy thử cách này và xem nó có hiệu quả với bạn không.

*"Nhưng tôi thấy mình giống với ngọn núi hơn ở tư thế này."*

Một đề nghị khác đơn giản nhưng hữu dụng của giảng viên chương trình Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, Yvonne Ginsberg:

> *Hít một hơi thật sâu, nâng xương sườn lên. Thở ra, để vai rơi xuống trong khi cột sống giữ nguyên vị trí một cách nhẹ nhàng. Sau đó, đồng thời tưởng tượng ra dòng chảy của một con sông và sự ổn định của một ngọn núi.*

Một câu hỏi tôi thường xuyên nhận được là nên nhắm mắt hay mở mắt khi thiền. Câu trả lời vui là: nhắm một mắt, nhắm cả hai, và không nhắm mắt nào. Câu trả lời thực là, mỗi cái đều có ưu và nhược điểm riêng, vì vậy bạn nên hiểu rõ và chơi đùa với các lựa chọn.

Nhắm mắt khi thiền là tốt; nó giúp bạn giữ bình tĩnh và tránh xa những hình ảnh gây xao lãng. Vấn đề là rất dễ ngủ gật. Nếu mở mắt, bạn sẽ gặp vấn đề ngược lại. Bạn không dễ ngủ gật nữa, nhưng bạn bị xao lãng bởi các vật thể bạn nhìn thấy. Phải làm gì đây? Phải làm gì đây? Có hai cách để dung hòa, một về thời gian và một về không gian.

Cách dung hòa về thời gian là khi bắt đầu thì nhắm mắt, sau đó thỉnh thoảng mở mắt khi bắt đầu thấy buồn ngủ. Cách dung hòa về không gian là, nếu có thể, bạn hãy nhắm nửa mắt, mở nửa mắt. Tôi hay đùa rằng điều này dễ dàng với tôi vì tôi là người Trung Quốc. Nhưng thực ra, ý tưởng ở đây là hơi mở mắt một chút, hơi nhìn xuống dưới một chút, và không tập trung vào một điểm nào

nhất định cả. Theo kinh nghiệm của tôi, lựa chọn cuối cùng này là lựa chọn tối ưu. Tôi đề nghị bạn thử cả hai xem cái nào có tác dụng với mình.

Thường thì khi thiền, chúng ta bị xao lãng bởi âm thanh, suy nghĩ, hoặc các cảm giác trên thân thể. Tôi đưa ra kế hoạch bốn bước sau để ứng phó với những sự xao lãng đó:

1. Thừa nhận
2. Trải nghiệm mà không phán xét hay phản ứng
3. Nếu cần phản ứng, tiếp tục duy trì sự chú tâm
4. Buông thả nó.

## *Thừa nhận*

Chỉ thừa nhận rằng có điều gì đó đang xảy ra.

## *Trải nghiệm mà không phán xét hay phản ứng*

Dù bạn đang trải nghiệm cái gì, hãy chỉ trải nghiệm nó mà thôi. Đừng phán xét nó là tốt hay xấu. Cứ để nó vậy, cứ để nó vậy, giống như lời một bài hát nổi tiếng[a]. Nếu có thể, cố gắng đừng phản ứng với nó. Nếu bạn phải phản ứng (ví dụ, bạn thực sự phải gãi), hãy cố hít thở năm lần trước khi phản ứng. Lý do là để tập tạo ra khoảng cách giữa kích thích và phản ứng.

---

[a] *Bài hát Let it be của ban nhạc The Beatles. Let it be tạm dịch là "cứ để nó vậy".*

---

Chúng ta càng có thể tạo ra khoảng cách giữa kích thích và phản ứng thì chúng ta càng có khả năng kiểm soát đời sống cảm xúc của mình. Kỹ năng mà bạn phát triển ở đây trong khi ngồi có thể được phổ biến vào trong cuộc sống hàng ngày.

## *Nếu cần phản ứng, hãy tiếp tục duy trì sự chú tâm*

Nếu cần phản ứng, chẳng hạn cần gãi hay đứng dậy, hãy duy trì sự chú tâm vào ba thứ: ý định, chuyển động, và cảm giác. Hãy nhớ rằng mục tiêu của bài tập này không phải là ngồi yên; mục tiêu là chú tâm. Vì vậy, miễn là bạn duy trì sự chú tâm, thì bạn làm gì

cũng không sao. Tức là giả sử, bạn cần phản ứng với một chỗ ngứa trên mặt, trước tiên hãy mang sự chú ý đến cảm giác ngứa, sau đó đến ý định gãi, cuối cùng đến chuyển động của cánh tay và ngón tay cùng cảm giác gãi trên khuôn mặt bạn.

Không hơn. Không kém.

## *Buông thả nó*

Nếu nó muốn được buông thả, hãy buông thả nó. Nếu không, cứ để nó vậy.

Hãy nhớ rằng buông thả không phải là buộc một thứ gì đó biến đi. Thay vào đó, buông thả là một lời mời. Chúng ta hào phóng cho phép người nhận chọn chấp nhận hay không chấp nhận lời mời đó, và dù thế nào chúng ta cũng vẫn vui. Khi chúng ta buông thả một thứ gì đó gây xao lãng đến việc thiền của chúng ta, chúng ta nhẹ nhàng mời nó dừng gây xao lãng, nhưng hào phóng cho phép nó quyết định ở lại hay không. Nếu nó quyết định đi thì tốt. Nếu nó quyết định ở lại thì cũng tốt. Chúng ta đối xử với nó bằng lòng tốt và sự hào phóng trong suốt thời gian nó hiện diện. Đây là một bài tập buông thả.

Cuối cùng, nếu cho đến giờ, bạn không nhớ một điều nào trong những điều bạn đọc ở chương này (có thể bởi vì bạn không quan tâm đến cuốn sách này nhưng vợ bạn bắt bạn ngồi đọc nó), thì thật may, Jon Kabat-Zinn đã đưa ra một câu tóm tắt toàn bộ chương này:

*Hãy thở như thể cuộc đời bạn phụ thuộc vào nó.*

Nếu bạn chỉ có thể nhớ một câu trong chương này, hãy nhớ câu trên, thế là bạn sẽ hiểu thiền chánh niệm.

GIỜ TÔI MUỐN TẤT CẢ CÁC ANH THỞ...
HÃY THỞ NHƯ THẾ CUỘC ĐỜI CÁC ANH PHỤ THUỘC VÀO NÓ!
WHOOFF
NHƯNG ĐỪNG THỞ MẠNH QUÁ NẾU CÁC ANH VỪA ĂN MỘT BỮA TRƯA ĐẦY TỎI...

## Thời gian ngồi

Đến giờ bạn đã được học về lý thuyết và cách thực hành thiền chánh niệm, giờ chúng ta hãy dành vài phút ngồi thiền.

Có rất nhiều cách ngồi thiền. Cách đơn giản nhất là kéo dài bài tập thiền hai phút được nói đến ở chương trước. Đầu tiên, hãy ngồi trong tư thế thiền cho phép bạn vừa cảnh giác vừa thư giãn cùng lúc. Sau đó, bất cứ khi nào cảm thấy thoải mái, bạn có thể thực hành Cách Dễ (chú ý đến quá trình thở và nhẹ nhàng mang sự chú ý trở lại mỗi khi nó đi lang thang), hoặc Cách Dễ Hơn (ngồi không làm gì cả và chỉ đơn giản chuyển từ trạng thái hành động sang trạng thái tồn tại). Nếu muốn, bạn có thể đổi giữa Cách Dễ và Cách Dễ Hơn bất kỳ lúc nào. Làm như vậy trong khoảng 10 phút hoặc bao lâu tùy thích. Đây chính là bạn đang tập thiền.

Nếu bạn thích thứ gì đó chuẩn hơn và bài bản hơn, bạn có thể áp dụng Mô Hình Quy Trình Thiền Chánh Niệm đã được thảo luận ở

đầu chương này. Bắt đầu bằng việc ngồi trong tư thế thiền cho phép bạn vừa cảnh giác vừa thư giãn cùng lúc. Khi bạn cảm thấy thoải mái, hãy mời gọi ý định dựa trên lý do tại sao bạn đang ngồi đây xuất hiện. Điều này sẽ khuyến khích bạn tiếp tục thiền. Mang sự chú ý đến quá trình thở. Nếu tâm trí an tĩnh và tập trung, hãy trú trong tâm trí đó. Nếu tâm trí bị xao lãng bởi âm thanh, ý nghĩ, hay cơn ngứa, hãy thừa nhận nguyên nhân gây ra xao lãng đó, trải nghiệm nó mà không phán xét nó, và buông thả nó nếu nó muốn được buông thả. Nếu bạn cần cử động, hãy duy trì sự chú tâm vào ý định, chuyển động, và cảm giác. Nhẹ nhàng mang sự chú ý trở lại hơi thở. Nếu những suy nghĩ phê bình hay phán xét bản thân khởi lên, hãy mời gọi ý nghĩ đối xử tốt với bản thân khởi lên, nếu muốn. Còn không, cứ để vậy đi; mọi thứ đều tốt. Làm vậy trong 10 phút hoặc bao lâu tùy thích.

**THIỀN CHÁNH NIỆM**

Chúng ta hãy bắt đầu bằng cách ngồi thoải mái. Ngồi trong một tư thế giúp bạn vừa thư giãn vừa cảnh giác cùng lúc, dù điều đó có nghĩa là gì với bạn đi nữa. Hoặc, nếu thích, bạn có thể ngồi như một ngọn núi hùng vĩ, dù điều đó có nghĩa là gì với bạn đi nữa.

Giờ chúng ta hãy hít vào ba hơi thật sâu, thật chậm, để truyền năng lượng và sự thư giãn vào bài tập của chúng ta.

Giờ chúng ta hãy thở một cách tự nhiên và mang sự chú ý rất nhẹ nhàng đến hơi thở. Bạn có thể mang sự chú ý đến hai lỗ mũi, bụng, hay toàn bộ cơ thể đang thở, dù điều đó có nghĩa là gì với bạn. Hãy chú ý đến hơi thở vào, hơi thở ra, cùng các khoảng dừng ở giữa.

(Ngưng ngắn)

Nếu bạn muốn, bạn có thể coi bài tập này là để tâm trí nghỉ ngơi trên hơi thở. Bạn có thể tưởng tượng hơi thở là một nơi nghỉ ngơi, hoặc một cái gối, hoặc một cái đệm, và để tâm trí nghỉ ngơi trên đó, rất nhẹ nhàng. Chỉ tồn tại thôi.

(Ngưng dài)

Nếu bất kỳ lúc nào bạn cảm thấy bị xao lãng bởi một cảm giác, một ý nghĩ, một âm thanh, hãy chỉ thừa nhận nó, trải nghiệm nó, và nhẹ nhàng buông thả nó. Hãy mang sự chú ý rất nhẹ nhàng quay trở lại việc thở.

(Ngưng dài)

Nếu bạn thích, chúng ta hãy kết thúc việc thiền này bằng cách mời gọi sự an tĩnh vui vẻ trong tâm khởi lên.

Hít vào, tôi an tĩnh.

Thở ra, tôi mỉm cười.

Phút giây hiện tại này,

Thật tuyệt vời.

(Ngưng ngắn)

Cảm ơn sự chú ý của các bạn.

## Này anh bạn, khoa học ở đâu?

Ít nhất, thiền có một điểm chung quan trọng với khoa học: cả hai đều nhấn mạnh vào tinh thần hỏi. Trong thiền, có hai khía cạnh về tinh thần hỏi. Một, thiền có phần lớn là khám phá bản thân. Vâng, chúng ta bắt đầu với việc rèn luyện sự chú ý, nhưng sự chú ý không phải là mục tiêu cuối cùng của phần lớn các truyền thống thiền; mục tiêu cuối cùng thực sự là trí tuệ. Lý do chúng ta tạo ra khả năng chú ý mạnh mẽ là để có thể phát triển trí tuệ vào bên trong tâm trí. Có sức chú ý mạnh mẽ giống như có một cây đuốc sáng rực – có thì thật vui nhưng mục đích thực sự của nó là cho phép chúng ta nhìn vào bên trong những căn phòng tối tăm của tâm trí và của bản thân để chúng ta có thể, vâng, tìm kiếm bên trong mình. Và do mục tiêu cuối cùng là phát triển trí tuệ nên tinh thần hỏi – ít nhất là hỏi bên trong – phải trở thành một thành phần trọng yếu trong quá trình thiền.

Khía cạnh thứ hai của tinh thần hỏi này vượt ra ngoài thế giới bên trong và đi vào thế giới bên ngoài. Vì các thiền sinh đều quen với việc hỏi nên chúng tôi rất thoải mái với khoa học cũng như các câu hỏi mang tính khoa học về thiền. Điều này đúng thậm chí với cả những người hành thiền theo phương pháp cổ xưa trong các truyền thống thiền cổ đại, ví dụ như Đức Phật. Với nhiều người bạn của tôi, ví dụ hấp dẫn nhất về sự thoải mái với khoa học này là khi Đạt-lai Lạt-ma nói: "Nếu phân tích khoa học cuối cùng cho thấy rằng một số nhận định về Đức Phật là sai, thì chúng ta phải chấp nhận các phát hiện của khoa học và từ bỏ những nhận định

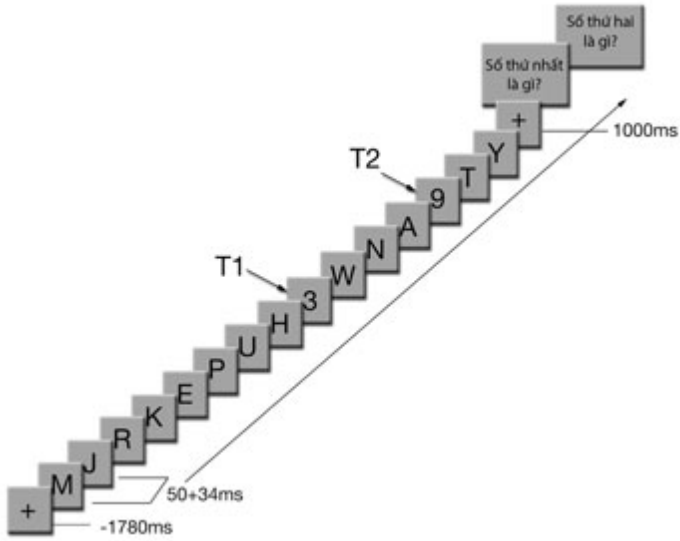
đó”[4].

Ghi nhớ điều này, chúng ta hãy xem qua một số văn bản khoa học xung quanh việc thiền.

Một trong những nghiên cứu nói lên nhiều điều nhất do hai người tiên phong trong lĩnh vực khoa học thần kinh về thiền, Richard Davidson và Jon Kabat-Zinn, thực hiện[5]. Nghiên cứu này mang tính đột phá vì nhiều lý do. Nó là nghiên cứu lớn đầu tiên được thực hiện trong bối cảnh công ty, với các đối tượng là nhân viên của một công ty công nghệ sinh học. Điều này khiến nó trở nên cực kỳ có liên quan với một người làm việc trong thế giới công sở như tôi. Nghiên cứu đã cho thấy rằng chỉ sau tám tuần tập thiền, mức độ lo âu của các đối tượng đã giảm đi đáng kể. Đây là một điều tốt nhưng không đáng ngạc nhiên vì tên chương trình của Jon Kabat-Zinn là Giảm Căng Thẳng Bằng Thiền. Nếu sự lo âu không giảm đi đáng kể thì cũng khá xấu hổ.

Ngạc nhiên hơn, khi hoạt động điện bên trong não bộ của các đối tượng được đo lường, những người trong nhóm thiền thể hiện sự gia tăng đáng kể mức độ hoạt động ở những phần não có liên quan đến các cảm xúc tích cực. Phát hiện thú vị nhất có liên quan đến chức năng miễn dịch của họ. Gần cuối cuộc nghiên cứu, các đối tượng được tiêm vắc-xin cúm và những người trong nhóm thiền phát triển nhiều kháng thể hơn đối với vắc-xin cúm. Nói cách khác, chỉ sau tám tuần thiền chánh niệm, các đối tượng hạnh phúc hơn đáng kể (đã được đo trong não bộ của họ) và thể hiện mức tăng đáng chú ý trong việc phát triển khả năng miễn dịch. Hãy nhớ rằng nghiên cứu này không được tiến hành trên những người đầu trọc, mặc áo choàng, sống trong tu viện, mà trên những người bình thường, có cuộc sống thực, có những công việc vô cùng căng thẳng, trong công ty của Mỹ.

Một nghiên cứu được thực hiện sau bởi Heleen Slagter, Antoine Lutz, Richard Davidson, v.v... tập trung vào sự chú ý[6]. Cụ thể, nó khám phá thiền trong mối liên hệ với một hiện tượng thú vị có tên là “cái nháy mắt của sự chú ý”. Có một cách rất đơn giản để giải thích cái nháy mắt của sự chú ý. Giả sử bạn được cho xem một chuỗi các ký tự (con số hoặc chữ cái) trên một màn hình máy tính, từng ký tự một, liên tục với tốc độ cao (các ký tự cách nhau khoảng 50 mi-li giây, tức là một nửa của 1/10 giây). Giả sử toàn bộ chuỗi đều là chữ cái và chỉ có hai con số. Ví dụ, chuỗi ký tự gồm P, U, H, 3, W, N, 9, T, Y. Có hai con số bên trong chuỗi chữ cái. Nhiệm vụ của bạn là xác định hai con số đó.




*Nhiệm vụ cái nháy mắt của sự chú ý*

Đây là điểm thú vị: nếu hai con số được chiếu cách nhau nửa giây, thì thông thường, sẽ không xác định được con số thứ hai. Hiện tượng này được gọi là cái nháy mắt của sự chú ý. Theo một cách nào đó, sau khi mục tiêu quan trọng đầu tiên được xác định, sự chú ý của tư duy sẽ "nháy mắt" một cái, và cần một lúc thì não bộ mới có thể xác định được mục tiêu tiếp theo.

Hiện tượng cái nháy mắt này trước đây được giả định là một đặc tính của hệ thống dây thần kinh và có tính bất biến. Nghiên cứu của Slagter chỉ ra rằng chỉ sau ba tháng tập thiền chuyên sâu và nghiêm ngặt, những người tham gia có thể làm giảm đáng kể hiện tượng nháy mắt này. Về lý thuyết, với việc tập thiền, não bộ có thể học được cách xử lý kích thích hiệu quả hơn, do đó sau khi xử lý mục tiêu quan trọng đầu tiên, nó vẫn còn nguồn lực tư duy để xử lý cái thứ hai.

Nghiên cứu này đem lại một cái nhìn thú vị về khả năng nâng cấp hiệu quả hoạt động của não bộ bằng thiền. Vì vậy, nếu công việc của bạn phụ thuộc vào khả năng chú ý đến thông tin trong một khoảng thời gian dài, thì có thể việc thiền này sẽ giúp bạn tăng lương.

*"Còn anh? Anh cũng cần tăng lương à?*

*Anh đang tự tăng khá tốt đấy thôi!"*

Còn nhiều nghiên cứu khoa học thú vị về thiền nữa. Chúng ta sẽ chỉ đưa ra một vài nghiên cứu quan trọng.

Antoine Lutz đã cho thấy rằng những thiền sinh lão luyện của đạo Phật có thể tạo ra những sóng não gamma cường độ cao. Những sóng não này thường có liên quan đến mức độ hiệu quả cao trong các khía cạnh trí nhớ, học tập và nhận thức.[7] Hơn nữa, những thiền sinh lão luyện này còn thể hiện mức độ hoạt động cao hơn ở dải gamma khi họ không thiền, từ đó cho thấy rằng việc tập thiền có thể thay đổi bộ não của bạn khi nghỉ ngơi. Nếu nâng tạ nhiều, bạn sẽ có cơ bắp cuồn cuộn ngay cả khi không đến phòng tập. Tương tự, khi rèn luyện tinh thần nhiều, bạn sẽ có các "cơ bắp" tinh thần khỏe, các "cơ bắp" an tĩnh, rõ ràng và vui vẻ, ngay cả khi bạn chỉ đang đi chơi.

Nghiên cứu đầu tiên về lĩnh vực này của Jon Kabat-Zinn đã tiết lộ rằng thiền có thể làm tăng đáng kể tốc độ khỏi bệnh vẩy nến[8]. Phương pháp rất đơn giản. Tất cả những người tham gia đều được chữa trị theo cách thông thường, nhưng một nửa được nghe các đoạn băng hướng dẫn thiền của Jon Kabat-Zinn trong suốt quá trình chữa trị, và chỉ riêng việc được nghe các đoạn băng này thôi đã làm tăng đáng kể tốc độ khỏi bệnh rồi. Mặc dù tôi thấy các kết quả này rất thú vị nhưng điều hấp dẫn về nghiên cứu này là, bệnh vẩy nến là một thứ hữu hình – một căn bệnh da liễu có đặc tính là những nốt đỏ sẽ phát triển to hơn khi chúng trở nên tệ hơn. Vì vậy, khi bạn nói về một cách thiền giúp bạn khỏi bệnh trong ngữ cảnh này, nó không phải chỉ là những lời nói suông của một người Thời đại Mới nào đó; nó là một thứ quá hữu hình, bạn có thể thấy nó và thật sự đo được nó bằng một cái thước.

Cuối cùng, có một nghiên cứu chỉ ra rằng thiền có thể làm dày tân vỏ não. Nghiên cứu này, do Sara Lazar thực hiện, đã chụp cộng hưởng từ bộ não của những người thiền và những người không thiền, từ đó cho thấy rằng những người thiền có vỏ não dày hơn ở những vùng não có liên quan đến sự chú ý và khả năng xử lý cảm giác[9]. Tất nhiên, những phép đo này chỉ thể hiện sự tương quan, chứ không phải thể hiện nguyên nhân, tức là hoàn toàn có thể những người có vỏ não dày hơn ở những vùng não đó chỉ tình cờ là người thực hành thiền. Tuy nhiên, nghiên cứu này cũng chỉ ra rằng, với những đối tượng thiền, ai thực hành thiền càng lâu thì những phần não đó càng dày, tức là thiền có thể là nguyên nhân gây ra những thay đổi đã quan sát được đó ở bộ não.

Những điều trên chỉ là tóm tắt của một vài nghiên cứu trong 25 năm qua. Điều tuyệt vời là thiền giúp cải thiện mọi thứ, từ sự chú ý và chức năng não bộ cho đến hệ miễn dịch và bệnh da liễu. Thiền giống như con dao của quân đội Thụy Sỹ – nó hữu dụng trong mọi tình huống.

Hãy nhớ rằng, nếu Meng có thể ngồi thì bạn cũng có thể.

# Chương 3
# Thiền không ngồi trên đệm

*Mở rộng lợi ích của thiền ra khỏi việc ngồi*

*Thiền, ta khẳng định rằng, có ích ở khắp mọi nơi.*

**- Đức Phật**

Thiền là một trong những việc quan trọng nhất bạn có thể học được trong cuộc đời. Nhưng đừng chấp nhận nó từ tôi. William James, cha đẻ của tâm lý học hiện đại, đã nói như sau:

> *Và năng lực tự nguyện mang sự chú ý đang đi lang thang trở lại hết lần này đến lần khác chính là cội rễ của sự đánh giá, tính cách và ý chí. Không ai có thể làm chủ bản thân nếu không có nó.*
>
> *Một nền giáo dục cải thiện năng lực này là nền giáo dục hoàn hảo[1].*

Bạn có nó rồi. Thiền chính là một kỹ năng đem lại cho bạn năng lực tự nguyện mang sự chú ý đang đi lang thang trở lại hết lần này đến lần khác, và như William James đã nói, nó là "nền giáo dục hoàn hảo", thứ tốt nhất bạn có thể học. Tôi hy vọng điều đó sẽ khiến bạn cảm thấy dễ chịu hơn với việc tiêu tiền mua cuốn sách này.

Ở chương trước, chúng ta đã học được rằng thiền chánh niệm là một công cụ quan trọng trong việc phát triển trí thông minh cảm xúc. Trong chương này, chúng ta sẽ học những cách mở rộng thiền vào mọi khía cạnh trong đời sống hàng ngày. Cái tâm an tĩnh và sáng suốt bạn trải nghiệm được khi ngồi thiền là rất tuyệt vời, nhưng nó chỉ thay đổi cuộc đời bạn nếu bạn có thể khơi lại

tâm trí đó mỗi khi cần thiết trong cuộc sống hàng ngày. Chương này sẽ nói cho bạn biết cách.

Một trong những điều quan trọng nhất một thiền sinh cần làm là mở rộng lợi ích của thiền ra khỏi việc ngồi và đưa nó vào mọi mặt của cuộc sống. Trong khi ngồi thiền, bạn có thể trải nghiệm một mức độ an tĩnh, rõ ràng, hạnh phúc nào đó, và thách thức ở đây là hãy phổ biến tâm trí đó vào các tình huống trong cuộc sống, bên ngoài việc ngồi thiền chuẩn.

Tin tốt là lợi ích của việc tập thiền sẽ trở nên phổ biến một cách tự nhiên, hay nói cách khác là dễ dàng được tích hợp vào mọi mặt của cuộc sống. Ví dụ, sự chú ý của bạn sẽ tự nhiên bị hấp dẫn về phía những thứ hoặc là rất dễ chịu hoặc là rất khó chịu, vì vậy nếu bạn có thể rèn luyện bản thân giữ sự chú ý vào một thứ trung tính như hơi thở, thì bạn có thể giữ sự chú ý vào mọi thứ khác. Hơi thở giống như thành phố New York của sự chú ý – nếu nó có thể thành công ở đây thì nó có thể thành công ở bất kỳ nơi nào khác. Do đó, nếu bạn rất thành thạo trong việc cố định sự chú ý vào việc thở, thì bạn có thể thấy mình có khả năng tập trung tốt hơn nhiều trong lớp học hay tại các cuộc họp. Thiền sư nổi tiếng Shaila Catherine đã nói với tôi rằng sau khi học thiền một cách chuyên sâu tại đại học, cô chưa từng có môn nào dưới điểm A.

*"Tôi có thể ra khỏi lớp không? Tôi mất trí rồi."*

## Nói chung, hãy phổ biến việc thiền

Đó là một tin tốt. Tin tốt hơn là có những thứ bạn có thể làm để tăng khả năng ứng dụng của việc tập thiền vào các lĩnh vực khác của đời sống.

Có hai lĩnh vực trong đó bạn có thể bắt đầu tích hợp thiền ngay lập tức và một cách tự nhiên. Đầu tiên là mở rộng từ thiền khi nghỉ ngơi sang thiền khi hoạt động. Thứ hai là mở rộng từ thiền hướng vào bản thân sang thiền hướng vào người khác. Nếu thích, bạn có thể coi việc này giống như một sự mở rộng, hoặc phổ biến, thiền theo hai chiều: một từ nghỉ ngơi đến hoạt động và một từ bản thân đến người khác. Trong những phần sau, tôi sẽ đưa ra bài tập cho từng loại.

## Thiền trong hoạt động

Cách tốt nhất để tập thiền là tập trong đời sống hàng ngày. Một khi bạn có thể thiền trong mọi khoảnh khắc của đời sống hàng ngày thì chất lượng cuộc sống của bạn sẽ thay đổi rõ rệt. Thích Nhất Hạnh đã minh họa điều này một cách vô cùng đẹp đẽ khi ông miêu tả một trải nghiệm rất đơn giản là bước đi:

> *Mọi người luôn coi đi trên nước hay đi trên không là một phép màu. Nhưng tôi nghĩ phép màu thực sự không phải là đi trên nước hay đi trên không, mà là đi trên mặt đất. Mỗi ngày, chúng ta đều tham gia một phép màu mà thậm chí chúng ta còn không nhận ra: bầu trời xanh, mây trắng, lá xanh, đôi mắt đen tò mò của một đứa trẻ – đôi mắt của chính chúng ta. Tất cả đều là một phép màu*[2].

Khi trong trạng thái thiền, thậm chí một trải nghiệm đơn giản như bước đi trên mặt đất cũng có thể là một phép màu tuyệt đẹp.

Theo kinh nghiệm của tôi, thiền có thể làm tăng hạnh phúc mà không thay đổi bất cứ cái gì khác. Chúng ta thường coi nhiều điều trung tính là tất nhiên, như không bị đau, ăn ba bữa một ngày, và có thể bước đi từ điểm A đến điểm B. Khi thiền, những điều này trở thành nguồn cơn tạo ra hạnh phúc vì chúng ta không còn coi chúng là tất nhiên nữa. Hơn nữa, những trải nghiệm dễ chịu sẽ còn trở nên dễ chịu hơn vì sự chú ý của chúng ta hiện hữu ở đó để trải nghiệm chúng một cách trọn vẹn. Ví dụ, một bữa ăn ngon nếu được ăn trong trạng thái thiền sẽ trở nên ngon hơn, đơn giản bởi vì bạn đặt toàn bộ sự chú ý vào việc tận hưởng bữa ăn. Khi sống trong thiền, những trải nghiệm trung tính có xu hướng trở nên dễ chịu, và những trải nghiệm dễ chịu trở nên dễ chịu hơn. Không có

chi phí hay nhược điểm (cũng không phải đặt cọc). Thật là một giao dịch tuyệt vời.

Một lần, khi tôi còn khá nhỏ, bố đưa cả nhà đến một nhà hàng Trung Quốc sang trọng và gọi một số món chủ đạo của họ. Trong bữa ăn, tôi phát hiện bản thân mình đang dành cho trải nghiệm này toàn bộ sự chú ý, một phần bởi vì quả thật bữa ăn rất ngon, một phần bởi vì nó quá đắt, và một phần bởi vì tôi coi nó là một trải nghiệm khá hiếm hoi. Không phải ngày nào chúng tôi cũng tiêu tiền thoải mái vào thức ăn. Vì tất cả những điều đó, tôi thấy mình chìm sâu trong thiền suốt bữa ăn. Và rồi tôi nhận ra, tại sao tôi chỉ dành sự chú ý thế này với các bữa ăn đắt tiền? Nếu tôi giả sử rằng mọi bữa ăn đều hiếm đều đắt, rồi chú ý đến chúng nhiều nhất có thể thì sao? Tôi gọi nó là Thiền Ăn Sang Chảnh. Kể từ đó, tôi đã tập phương pháp này trong phần lớn các bữa ăn. Điều này cũng có chút buồn cười vì phần lớn các bữa ăn của tôi là ở Google mà đồ ăn ở Google thì lại miễn phí.

Nếu bạn không có phương pháp nào khác ngoài việc ngồi, thì cuối cùng, thiền vẫn sẽ lan sang đời sống hàng ngày của bạn và đem lại cho bạn nguồn động lực hạnh phúc không mất chi phí, không mất tiền đặt cọc. Tuy nhiên, bạn có thể tăng tốc quá trình phổ biến này bằng cách chủ đích thiền trong mọi hoạt động. Cách đơn giản nhất để làm điều này là mang sự chú ý trọn vẹn từng khoảnh khắc vào mọi công việc với một tâm trí không phán xét, và mỗi khi sự chú ý đi lang thang, chỉ cần nhẹ nhàng mang nó trở lại. Nó vẫn chẳng khác gì ngồi thiền, ngoại trừ việc đối tượng thiền là công việc ngay trước mắt, thay vì hơi thở. Vậy thôi.

Với những người thích một cách chính thống hơn, phương pháp tốt nhất tôi biết là thiền đi. Điểm tốt của thiền đi theo cách chính thống là nó có sự trang nghiêm, sự tập trung, và sự nghiêm khắc của thiền ngồi, nhưng nó được thực hiện khi đang chuyển động và nhất thiết phải mở mắt (nếu không, nó sẽ trở thành thiền va), vì vậy nó rất có lợi cho việc mang sự an tĩnh tinh thần của thiền ngồi vào trong hoạt động. Thực ra, đây là một phương pháp hữu ích đến mức trong nhiều chương trình dạy thiền, các thiền sinh được yêu cầu thay đổi luân phiên giữa thiền ngồi và thiền đi.

Thiền đi thực sự đơn giản đúng như cái tên của nó. Khi đi, hãy mang sự chú ý trọn vẹn từng khoảnh khắc vào từng chuyển động và từng cảm giác trên cơ thể, rồi mỗi khi sự chú ý đi lang thang, chỉ nhẹ nhàng mang nó trở lại.

**THIỀN ĐI**

Bắt đầu bằng việc đứng yên. Mang sự chú ý đến cơ thể này. Cảm nhận áp lực trên chân khi nó chạm xuống đất. Dành một giây để trải nghiệm cơ thể đang đứng trên mặt đất này.

Giờ, bước lên một bước. Nhấc một chân một cách tỉnh thức, di chuyển nó về phía trước một cách tỉnh thức, đặt nó xuống phía trước bạn một cách tỉnh thức, và chuyển trọng lượng của bạn sang chân này một cách tỉnh thức. Dừng lại một chút, rồi làm tương tự với chân kia.

Nếu bạn thích, khi nhấc chân, bạn có thể niệm: "Nhấc, nhấc, nhấc", và khi di chuyển rồi đặt chân về phía trước, bạn có thể niệm: "Di chuyển, di chuyển, di chuyển".

Sau khi bước một vài bước, bạn có thể muốn dừng và quay ngược lại. Khi quyết định dừng, hãy dành vài giây chú ý đến cơ thể bạn đang trong tư thế đứng. Nếu bạn muốn, bạn có thể niệm: "Đứng, đứng, đứng". Khi bạn quay ngược lại, hãy thực hiện một cách tỉnh thức, và nếu bạn muốn, bạn có thể niệm: "Quay, quay, quay".

Nếu bạn muốn, bạn có thể hòa chuyển động với hơi thở của mình. Khi nhấc chân, hít vào, và khi di chuyển rồi đặt chân xuống, thở ra. Làm vậy có thể giúp truyền sự an tĩnh vào trải nghiệm.

*Thiền dắt chó*

Bạn không phải đi chậm khi thiền đi; nó có thể được thực hiện ở bất kỳ tốc độ nào. Điều này có nghĩa là bạn có thể thiền đi bất cứ

khi nào bạn đi.

Với tôi, tôi thực hiện nó mọi lúc tôi đi từ văn phòng đến nhà vệ sinh và quay trở lại. Tôi coi thiền đi là một dạng nghỉ ngơi cho tâm trí, và một tâm trí thư giãn có lợi cho tư duy sáng tạo. Vì vậy, tôi thấy việc này rất hữu dụng cho công việc thường đòi hỏi khả năng giải quyết vấn đề theo cách sáng tạo của tôi, vì vậy, mỗi lần xin nghỉ giải lao để vào nhà vệ sinh, tâm trí của tôi có cơ hội được nghỉ ngơi trong một trạng thái sáng tạo. Các vấn đề thường được giải quyết trong tâm trí mỗi khi tôi xin nghỉ giải lao để vào nhà vệ sinh. (Vâng, dường như tôi làm việc năng suất nhất khi nghỉ giải lao, vì vậy, có thể sếp của tôi nên trả tiền để tôi nghỉ giải lao. Sếp ơi, em hy vọng sếp đang đọc đoạn này.)

Chúng ta có lợi là việc đi tản bộ được chấp nhận trong văn hóa của chúng ta. Nó có nghĩa là bạn có thể thiền đi bất cứ lúc nào trong ngày và mọi người sẽ chỉ nghĩ là bạn đang đi tản bộ. Bạn thậm chí không phải đợi đến lúc buồn đi vệ sinh thì mới thiền đi.

## Thiền hướng tới người khác

Một cách thiền rất tốt đẹp, mà gần như bảo đảm sẽ cải thiện cuộc sống giao tiếp xã hội của bạn, là thiền hướng tới những người khác vì lợi ích của họ. Ý tưởng rất đơn giản – đưa sự chú ý trọn vẹn từng khoảnh khắc tới người khác với một tâm trí không phán xét, và mỗi khi sự chú ý của bạn đi lang thang, chỉ nhẹ nhàng mang nó trở lại. Nó cũng giống như thiền chúng ta đang tập, ngoại trừ đối tượng thiền là người khác.

Bạn có thể thiền nghe theo cách chính thống hoặc không chính thống. Phương pháp chính thống là tạo ra một môi trường nhân tạo để một người nói còn người kia thiền nghe. Phương pháp không chính thống là thiền nghe với người khác và hào phóng cho người đó không gian để nói trong một cuộc trò chuyện bình thường.

### CÁCH THIỀN NGHE CHÍNH THỐNG

Trong bài tập này, chúng ta sẽ luyện nghe theo cách khác so với cách chúng ta thường nghe.

Chúng ta sẽ làm theo cặp, với một thành viên trong gia đình

hoặc một người bạn, mỗi người lần lượt đóng vai người nói và người nghe.

Hướng dẫn cho người nói: Đây sẽ là một cuộc độc thoại. Bạn phải nói mà không bị ngắt lời trong ba phút. Nếu bạn hết chuyện để nói, không sao cả; bạn có thể chỉ ngồi trong yên lặng và bất cứ khi nào bạn có gì đó để nói, bạn có thể tiếp tục nói lại. Toàn bộ ba phút thuộc về bạn, bạn có thể sử dụng thời gian đó theo bất cứ cách nào bạn muốn, và biết rằng bất cứ khi nào bạn sẵn sàng nói, có một người sẵn sàng lắng nghe bạn.

Hướng dẫn cho người nghe: Việc của bạn là lắng nghe. Khi bạn lắng nghe, bạn chú ý hoàn toàn vào người nói. Bạn không được đưa ra câu hỏi trong suốt ba phút này. Bạn có thể thừa nhận bằng biểu cảm trên gương mặt, bằng cách gật đầu, hoặc bằng cách nói: "Tôi hiểu rồi". Bạn không được nói ngoại trừ để thừa nhận. Hãy cố đừng thừa nhận thái quá, nếu không, bạn có thể sa vào việc dẫn dắt người nói. Và nếu người nói không còn chuyện gì để nói, hãy cho người đó một khoảng im lặng, rồi sau đó sẵn sàng lắng nghe khi người đó nói lại.

Chúng ta có một người nói và một người nghe trong ba phút. Tiếp đó, hãy đổi cho nhau trong ba phút tiếp theo. Sau đó, dành ba phút trò chuyện với chính bản thân, trong đó cả hai hãy nói về những cảm nhận của mình về trải nghiệm này.

Những chủ đề gợi ý cho cuộc độc thoại:

- Ngay bây giờ bạn đang cảm thấy như thế nào?
- Có điều gì xảy ra trong ngày hôm nay mà bạn muốn nói không?
- Bất cứ thứ gì khác bạn muốn nói.

Khi một người bạn hoặc một người thân nói chuyện với bạn, hãy áp dụng thái độ hào phóng bằng cách trao cho người này món quà là sự chú ý trọn vẹn của bạn và quyền được nói. Hãy nhắc bản thân rằng vì người này quá quan trọng đối với bạn, người đó xứng đáng nhận được toàn bộ sự chú ý của bạn cũng như tất cả không gian và thời gian cần thiết để thể hiện bản thân.

Khi bạn lắng nghe, hãy chú ý trọn vẹn đến người nói. Nếu bạn thấy sự chú ý của mình đi lang thang, chỉ rất nhẹ nhàng

mang sự chú ý trở lại người nói, như thể người đó là một đối tượng thiền thiêng liêng. Cố gắng kiềm chế tối đa việc nói, đặt câu hỏi, hay dẫn dắt người nói. Hãy nhớ rằng, bạn đang cho người đó món quà quý giá là quyền được nói. Bạn có thể thừa nhận bằng biểu cảm trên khuôn mặt, hoặc gật đầu, hoặc nói: "Tôi hiểu rồi", nhưng cố đừng thừa nhận quá mức để không dẫn dắt người nói. Nếu người nói hết chuyện để nói, hãy cho người đó một khoảng im lặng, rồi sau đó sẵn sàng lắng nghe khi người đó nói lại.

Khi chúng tôi thực hiện cách chính thống ở lớp, phản hồi phổ biến nhất là mọi người thực sự đánh giá cao việc được lắng nghe. Chúng tôi thường thực hiện bài tập chính thống trong những buổi đầu tiên của chương trình Tìm Kiếm Bên Trong Bạn kéo dài bảy tuần, trong đó phần lớn những người tham gia khi mới bắt đầu đều không biết nhau. Ngay sau bài tập này, chúng tôi thường xuyên nghe mọi người bảo rằng: "Tôi mới tìm hiểu người này trong sáu phút, thế mà chúng tôi đã trở thành bạn rồi. Vậy mà có những người ngồi ngay góc bên cạnh trong hàng tháng trời mà tôi vẫn không biết họ". Đây là sức mạnh của sự chú ý. Chỉ cần trao cho nhau món quà là sự chú ý trọn vẹn trong sáu phút là đủ để tạo nên một tình bạn rồi. Bạn của tôi, và cũng là giảng viên chương trình Tìm Kiếm Bên Trong Bạn cùng với tôi, thiền sư Norman Fischer nói: "Lắng nghe là một ma thuật: nó biến một người từ một vật thể bên ngoài, mờ đục hoặc có khả năng gây nguy hiểm, thành một trải nghiệm thân mật, và do đó thành một người bạn. Theo cách này, lắng nghe làm mềm và chuyển hóa người nghe"[3].

Sự chú ý của chúng ta là món quà quý giá nhất chúng ta có thể trao cho người khác. Khi chúng ta trao cho ai đó sự chú ý trọn vẹn, trong khoảnh khắc đó, thứ duy nhất trên thế giới chúng ta quan tâm là người đó, không có gì khác quan trọng bởi không còn gì khác mạnh mẽ trong địa hạt ý thức của chúng ta. Cái gì có thể quý giá hơn điều đó chứ? Như thường lệ, Thích Nhất Hạnh diễn tả điều này một cách vô cùng đẹp đẽ: "Món quà quý giá nhất chúng ta có thể trao cho người khác là sự hiện diện của chúng ta. Khi sự chú tâm bao bọc lấy những người chúng ta yêu thương, họ sẽ nở rộ như những đóa hoa"[4].

Nếu bạn quan tâm đến một ai đó trong cuộc đời này, hãy bảo đảm trao cho người đó một vài phút chú ý trọn vẹn mỗi ngày. Và họ sẽ nở rộ như những đóa hoa.

*"Tôi đang giành được sự chú ý trọn vẹn của ông ấy đây, nhưng tôi chả thấy mình nở rộ gì cả."*

## Thiền nói chuyện

Chúng ta có thể mở rộng thiền nghe vào một phương pháp cực kỳ hữu dụng là thiền nói chuyện. Những người bạn của chúng tôi trong cộng đồng pháp lý đã giới thiệu cho chúng tôi phương pháp này. Cụ thể là thiền sinh lão luyện Gary Friedman đã dạy cho thiền sư Norman Fischer, và ông dạy lại cho chúng tôi ở Google.

Có ba thành phần quan trọng trong thiền nói chuyện. Thành phần đầu tiên và cũng dễ thấy nhất là thiền nghe, mà chúng ta đã luyện tập ở trên rồi. Thành phần thứ hai là cái mà Gary gọi là "thắt nút", gọi tắt của "thắt lại vòng tròn giao tiếp". Thắt nút rất đơn giản. Giả sử có hai người đang nói chuyện với nhau – Allen và Becky – và đến lượt Allen nói. Allen nói một lúc, và sau khi anh nói xong, Becky (người nghe) thắt nút lại bằng cách nói những điều cô nghĩ là cô đã nghe Allen nói. Sau đó, Allen nhận xét về những gì anh nghĩ là còn thiếu hoặc bị diễn giải sai trong cách Becky diễn đạt đoạn độc thoại ban đầu của anh. Và họ cứ trao đổi qua lại như vậy cho đến khi Allen (người nói đầu tiên) cảm thấy thỏa mãn rằng Becky (người nghe đầu tiên) đã hiểu đúng ý anh. Thắt nút là một dự án hợp tác trong đó cả hai người làm việc cùng nhau để giúp Becky (người nghe) hiểu trọn vẹn Allen (người nói).

Thành phần quan trọng thứ ba của thiền nói chuyện là thứ mà Gary gọi là "nhúng", hay xem xét bản thân. Lý do chính khiến chúng ta không lắng nghe người khác là bởi chúng ta bị xao lãng bởi cảm xúc và tiếng nói bên trong chúng ta, thường là để phản ứng lại với những gì người khác nói. Cách tốt nhất để giải quyết những sự xao lãng bên trong này là nhận ra và thừa nhận chúng. Biết rằng chúng ở đó, cố không phán xét chúng, và buông thả chúng đi nếu chúng sẵn lòng đi. Nếu cảm xúc cùng những sự xao

lãng bên trong khác quyết định ở lại, cứ để vậy và chỉ cần nhận thức rõ chúng có thể ảnh hưởng đến việc lắng nghe của bạn như thế nào. Bạn có thể coi nhúng là một dạng thiền hướng vào bản thân trong khi lắng nghe.

Nhúng cũng hữu dụng với người nói. Khi người nói nói, sẽ có ích nếu người đó nhúng và xem có những cảm xúc nào xuất hiện khi đang nói. Nếu thích, người đó có thể nói về chúng, hoặc chỉ đơn giản là thừa nhận chúng, cố không phán xét và buông thả chúng đi nếu chúng sẵn lòng đi.

Những học viên của chúng tôi thường hỏi làm thế nào để có thể vừa chú ý trọn vẹn đến người nói vừa nhúng cùng một lúc. Chúng tôi đưa ra một so sánh với thị giác ngoại vi. Khi chúng ta nhìn vào thứ gì đó, chúng ta có thị giác trung tâm và thị giác ngoại vi. Chúng ta có thể nhìn thấy rõ ràng vật thể được chọn (bằng thị giác trung tâm), và cùng lúc đó, chúng ta có một cảm giác về hình ảnh xung quanh nó (sử dụng thị giác ngoại vi). Tương tự, chúng ta có thể coi sự chú ý của mình gồm hai thành phần, trung tâm và ngoại vi, vì vậy chúng ta có thể đưa sự chú ý trung tâm vào người khác để lắng nghe, trong khi vẫn duy trì một sự chú ý ngoại vi với chính bản thân mình để nhúng.

Bạn có thể thiền nói chuyện theo cách chính thống hoặc không chính thống. Cách chính thống là tạo ra một môi trường nhân tạo để mỗi người luyện tập ba kỹ thuật là lắng nghe, thắt nút, và nhúng. Phương pháp không chính thống thì đơn giản là sử dụng những kỹ thuật đó trong các cuộc nói chuyện hàng ngày.

### CÁCH THIỀN NÓI CHUYỆN CHÍNH THỐNG

Kỹ năng này có ba phần là lắng nghe, thắt nút và nhúng. Lắng nghe có nghĩa là trao món quà sự chú ý cho người nói. Thắt nút có nghĩa là thắt lại vòng tròn giao tiếp bằng cách thể hiện rằng bạn đã thực sự lắng nghe những điều người kia nói. Đừng cố nhớ tất cả mọi thứ: nếu bạn thực sự lắng nghe, bạn sẽ nghe. Nhúng có nghĩa là xem xét chính bản thân, biết rằng mình đang cảm thấy thế nào về những gì mình đang nghe. Một phần của bài tập là rèn luyện khả năng chú ý trọn vẹn đến người nói, trong khi vẫn nhận thức trọn vẹn cảm xúc của mình.

#### Hướng dẫn

**Phần I: Độc thoại**

Anh A độc thoại trong bốn phút. Khi nói, hãy duy trì một sự chú tâm nào đó vào cơ thể (đây là phần nhúng). Toàn bộ bốn phút thuộc về bạn, vì vậy nếu bạn không còn gì để nói, cả hai có thể ngồi trong yên lặng, rồi lúc sau, khi bạn có gì đó khác để nói, bạn cứ nói.

Cô B lắng nghe. Công việc của bạn là trao sự chú ý trọn vẹn cho người nói như một món quà, trong khi cùng lúc đó duy trì một sự chú tâm nào đó vào cơ thể (đây lại là phần nhúng). Bạn đang cho người kia món quà là sự chú ý của bạn, mà không đánh mất sự chú tâm vào cơ thể bạn. Bạn có thể thừa nhận, nhưng đừng thừa nhận quá mức. Bạn không được nói, trừ phi để thừa nhận.

**Phần II: Đối thoại**

Sau đó, cô B nói lại với anh A những gì cô nghĩ là cô đã nghe. B có thể bắt đầu bằng cách nói: "Mình đã nghe bạn nói rằng…". Ngay sau đó, A nhận xét B bằng cách bảo B những gì mà anh cảm thấy là B đúng hoặc sai (ví dụ, cô đã bỏ sót điều gì, cô đã hiểu sai điều gì, v.v). Trao đổi qua lại như vậy cho đến khi A thỏa mãn rằng B đã hiểu trọn vẹn mình. Làm điều này cho đến khi mục tiêu đạt được hoặc cho đến khi hết sáu phút. (Đây là phần thắt nút.)

Sau đó đổi chỗ, B là người nói và A là người nghe.

Sau bài tập, dành bốn phút để tự nói chuyện với bản thân về trải nghiệm này.

Một số chủ đề gợi ý cho cuộc nói chuyện:

- Tự đánh giá. Ấn tượng của bạn về bản thân, bạn thích điểm nào, bạn muốn thay đổi điểm nào, v.v.
- Một tình huống khó khăn xảy ra gần đây hoặc từ lâu rồi mà bạn muốn nói.
- Bất kỳ chủ đề nào khác có ý nghĩa đối với bạn.

Bạn có thể coi cách không chính thống là phiên bản lén lút của cách chính thống. Bạn không phải nói với bạn mình là: "Này, tớ muốn thử một phương pháp tớ đọc được trong một quyển sách

rất hay, thế nên tớ sẽ thắt nút cậu và nhúng chính tớ nhé". Nói vậy sẽ rất ngại. Thay vào đó, bạn chỉ cần nói: "Thứ cậu nói có vẻ quan trọng đấy. Để chắc chắn là tớ hiểu đúng ý cậu, tớ muốn nói lại với cậu điều mà tớ nghĩ là tớ đã nghe được. Cậu xem tớ có hiểu đúng không nhé. Cậu thấy thế được không?". Đa phần là bạn của bạn sẽ đánh giá cao điều đó, vì bạn đang dành thời gian và công sức để lắng nghe và để hiểu đúng người đó. Khi đưa ra yêu cầu này, bạn ngầm thể hiện rằng bạn đánh giá cao và trân trọng bạn mình.

Đây là điều rất có lợi cho các mối quan hệ.

CÁCH THIỀN NÓI CHUYỆN KHÔNG CHÍNH THỐNG

Bạn có thể tập thiền nói chuyện trong bất kỳ cuộc nói chuyện nào, nhưng nó hữu dụng nhất khi sự giao tiếp đang đi vào ngõ cụt, chẳng hạn như trong một tình huống xung đột.

Kỹ năng này có ba phần là lắng nghe, thắt nút và nhúng. Lắng nghe có nghĩa là trao món quà sự chú ý cho người nói. Thắt nút có nghĩa là thắt lại vòng tròn giao tiếp bằng cách thể hiện rằng bạn đã thực sự lắng nghe những điều người kia nói. Nhúng có nghĩa là xem xét chính bản thân, biết rằng mình đang cảm thấy thế nào về những gì mình đang nghe.

Bắt đầu với thiền nghe. Trao cho người nói món quà là sự chú ý của bạn mà không đánh mất sự chú tâm vào bản thân. Nếu bất kỳ cảm xúc mạnh nào khởi lên, hãy thừa nhận nó, và nếu có thể, hãy thả nó đi. Sau khi người nói thể hiện quan điểm xong, hãy chắc chắn bạn hiểu hoàn toàn bằng cách xin phép nói lại điều bạn đã nghe. Bạn có thể nói một điều gì đó đại loại như: "Thứ cậu nói có vẻ quan trọng đấy. Để chắc chắn là tớ hiểu đúng ý cậu, tớ muốn nói lại với cậu điều mà tớ nghĩ là tớ đã nghe. Cậu xem tớ có hiểu đúng không nhé. Cậu thấy thế được không?". Nếu người nói đồng ý, hãy nói lại những gì bạn đã nghe và sau đó hỏi người nói xem bạn hiểu đúng chỗ nào hay hiểu sai chỗ nào. Sau khi người nói đưa ra nhận xét, lặp lại những chỗ người đó sửa chữa bằng từ ngữ của bạn để chắc chắn bạn hiểu đúng những điều đó. Lặp lại quá trình này đến khi người nói hoàn toàn thỏa mãn rằng người đó đã được thấu hiểu.

Sau khi thể hiện rằng bạn đã hiểu người nói, giờ đến lượt bạn nói. Nếu thoải mái, bạn có thể giải thích quy trình thắt nút và trân trọng mời người kia tham gia nếu muốn. Bạn có thể nói

như sau: "Tớ muốn chắc chắn rằng tớ không truyền đạt sai bất kỳ điều gì, vì vậy nếu cậu thấy được thì sau khi tớ nói, tớ muốn mời cậu cho tớ biết cậu đã nghe được những gì. Chúng ta làm thế có được không?". Nếu người kia chấp nhận lời mời, bạn có thể áp dụng quy trình thắt nút.

## Duy trì việc thực hành

Chúng ta đã thảo luận về những cách thực hành thiền để phát triển một tâm trí vừa an tĩnh vừa rõ ràng trong cùng một lúc, cũng như các cách thực hành để mở rộng thiền ra mọi tình huống hàng ngày. Từ khóa ở đây là *thực hành*. Thiền cũng giống như tập luyện – chỉ hiểu nội dung là không đủ; bạn chỉ có thể được lợi từ nó nếu bạn thực hành.

Là một người hướng dẫn, tôi thấy khá dễ dàng để thuyết phục mọi người bắt đầu thực hành thiền. Tôi chỉ cần cho họ xem các kiến thức khoa học về não bộ, giải thích các lợi ích, giới thiệu một bài thiền ngắn hai phút, và thế là xong, mọi người làm theo. Đấy là tin tốt.

Tin xấu là sau một vài ngày đầu tiên, nhiều người thấy khó có thể duy trì việc thực hành. Nhiều người trong chúng tôi bắt đầu một vài ngày đầu tiên với tinh thần tràn đầy nhiệt huyết, thực hành phương pháp tuyệt vời này từ 10 đến 20 phút một ngày, nhưng sau nhiệt huyết ban đầu đó, nó bắt đầu giống như một công việc nhà. Bạn ngồi đó buồn chán và xao động, băn khoăn tại sao thời gian trôi chậm thế, và rồi sau một lúc, bạn quyết định mình có những việc quan trọng hơn hoặc thú vị hơn để làm, ví dụ như hoàn thành công việc hoặc xem mèo xả nước bồn cầu trên YouTube. Và trước khi kịp nhận ra thì bạn đã đánh mất thói quen thực hành hàng ngày rồi. Một người có cách miêu tả tình trạng này rất buồn cười là thiền sư Tây Tạng, Yongey Mingyur Rinpoche (nhưng này, hãy gọi ngài là Mingyur, ngài cứ đòi như vậy). Tự nói về bản thân như một người trẻ tuổi mới bắt đầu thiền, ngài nói: "Mặc dù tôi thích ý tưởng thiền, nhưng tôi không thích thực hành thiền".

Làm thế nào chúng ta có thể duy trì việc thực hành thiền?

Thật may là sự khó khăn trong việc duy trì thực hành thiền thường chỉ kéo dài một vài tháng. Nó cũng giống như bắt đầu một chu trình tập luyện. Những tháng đầu tiên luôn luôn rất khó – bạn có thể phải ép bản thân vào trong khuôn khổ tập luyện hàng

ngày, nhưng sau một vài tháng, bạn thấy chất lượng cuộc sống của mình thay đổi rõ rệt. Bạn có nhiều năng lượng hơn, bạn ốm ít hơn, bạn có thể hoàn thành nhiều việc hơn, và bạn trông đẹp hơn trong gương. Bạn cảm thấy tuyệt vời về bản thân. Một khi đạt đến điểm đó, bạn không thể không làm nữa. Mức độ cải thiện trong chất lượng cuộc sống đã trở nên quá hấp dẫn. Từ đó trở đi, chu trình tập luyện của bạn tự duy trì chính nó. Vâng, có thể thỉnh thoảng bạn vẫn phải thuyết phục bản thân đi đến phòng tập nhưng nó đã trở nên khá dễ dàng.

Cũng như vậy với việc duy trì thực hành thiền. Bạn có thể cần một chút khuôn khổ lúc đầu, nhưng sau một vài tháng, bạn có thể chú ý đến những thay đổi đáng kể trong chất lượng cuộc sống. Bạn trở nên hạnh phúc hơn, an tĩnh hơn, mềm dẻo về mặt cảm xúc hơn, nhiều năng lượng hơn và mọi người thích bạn nhiều hơn bởi vì sự tích cực của bạn lan tỏa đến họ. Bạn cảm thấy tuyệt vời về bản thân mình. Và lại một lần nữa, một khi bạn đạt đến điểm đó, nó trở nên quá hấp dẫn, bạn không thể không thực hành nữa. Vâng, ngay cả một thiền sinh lâu năm thỉnh thoảng cũng vẫn cần thuyết phục bản thân ngồi lên đệm, nhưng nó trở nên khá dễ dàng và thành thói quen.

Vậy thì làm thế nào để bạn duy trì việc thực hành đến điểm mà nó trở nên hấp dẫn đến mức tự duy trì? Chúng tôi có ba gợi ý:

**1.** Có bạn tập cùng: Chúng tôi học điều này từ Norman Fischer, người mà chúng tôi gọi đùa là giáo chủ thiền của Google. Một lần nữa, chúng tôi sử dụng cách so sánh về phòng tập thể hình. Đi tập thể hình một mình là rất khó, nhưng nếu bạn có một người bạn mà bạn hứa đi cùng, thì khả năng bạn đi thường xuyên sẽ cao hơn nhiều. Điều này một phần là bởi bạn có đồng bọn, một phần là bởi cách này giúp các bạn khuyến khích lẫn nhau và có trách nhiệm với nhau (tôi thường đùa rằng đây là quấy rối lẫn nhau).

Chúng tôi khuyên bạn hãy tìm một bạn thiền và cam kết mỗi tuần thiền nói chuyện 15 phút, về ít nhất hai chủ đề sau:

- Tôi đang thực hiện như thế nào lời cam kết thực hành của tôi?

- Điều gì đã xuất hiện trong cuộc đời tôi liên quan đến việc thực hành của tôi?

Chúng tôi cũng đề nghị hãy kết thúc cuộc nói chuyện bằng câu hỏi cuộc trò chuyện này diễn ra như thế nào. Chúng tôi đã đưa nó vào chương trình Tìm Kiếm Bên Trong Bạn và thấy rất hiệu quả.

**2.** Làm ít hơn khả năng: Bài học này đến từ Mingyur Rinpoche.

Ý tưởng ở đây là thực hiện các bài tập chính thống ít hơn so với khả năng của bạn. Ví dụ, nếu sau năm phút ngồi thiền bạn mới cảm thấy nó giống như một công việc nhà, thì đừng ngồi trong năm phút – chỉ ngồi trong ba hoặc bốn phút thôi, có lẽ một vài lần một ngày. Lý do là để giữ việc thực hành khỏi trở thành một gánh nặng. Nếu việc thực hành thiền trở thành một công việc nhà, nó sẽ không thể duy trì. Yvonne Ginsberg luôn nói rằng: "Thiền là một dạng hưởng thụ". Tôi nghĩ suy nghĩ của cô đã nắm bắt chính xác cốt lõi ý tưởng của Mingyur.

Đừng ngồi lâu đến mức nó trở thành gánh nặng. Ngồi thường xuyên, trong những khoảng thời gian ngắn, và việc thiền của bạn có thể nhanh chóng trở thành một dạng hưởng thụ.

**3.** Hít một hơi mỗi ngày: Tôi có thể là người hướng dẫn thiền lười nhất trên thế giới bởi tôi nói với các học viên rằng tất cả những gì họ cần cam kết là hít một hơi tỉnh thức mỗi ngày. Chỉ một thôi. Hít vào và thở ra một cách tỉnh thức, và cam kết của bạn cho ngày hôm đó được hoàn thành; mọi thứ khác chỉ là phần thưởng thêm.

Có hai lý do tại sao một hơi thở là quan trọng. Lý do đầu tiên là tạo đà. Nếu bạn cam kết một hơi thở mỗi ngày, bạn có thể dễ dàng hoàn thành cam kết này và bảo tồn được bước đà cho việc thực hành của bạn. Sau đó, khi bạn cảm thấy sẵn sàng làm nhiều hơn, bạn có thể dễ dàng khơi lại nó. Lý do thứ hai là bản thân việc tạo nên ý định thiền đã là một loại thiền.

Cách này khuyến khích bạn tạo ra ý định làm một điều gì đó tốt đẹp và có lợi với bản thân hàng ngày, và qua thời gian, loại lòng tốt hướng vào bản thân này trở thành một thói quen tinh thần có giá trị. Khi lòng tốt hướng vào bản thân trở nên mạnh mẽ, thiền trở nên dễ dàng hơn.

Hãy nhớ, một hơi thở mỗi ngày trong phần còn lại của cuộc đời bạn. Đó là tất cả những gì tôi yêu cầu.

## Sự nhẹ nhõm và niềm hoan hỉ khi thiền

Khi mới thiền, tôi gặp phải vấn đề đơn giản nhất và ngớ ngẩn nhất trong tất cả các vấn đề, đó là tôi không thể thở. Ý tôi là, tôi có thể lấy vào không khí trong suốt các hoạt động bình thường của một ngày, nhưng khi tôi cố gắng ý thức mang sự chú ý của mình đến hơi thở, thì tôi không thể thở bình thường. Tôi đang cố gắng quá mức.

Một ngày, tôi quyết định sẽ dừng cố gắng. Tôi sẽ chỉ ngồi, cười, và chú ý đến thân thể mình khi ngồi, chỉ vậy thôi. Chỉ sau một vài phút làm vậy, tôi rơi vào trạng thái vừa cảnh giác vừa thư giãn trong cùng một lúc. Và rồi tôi phát hiện ra bản thân đang thở bình thường. Đó là lần đầu tiên tôi có thể chú ý đến hơi thở và thở bình thường trong cùng một lúc. Chỉ bằng cách không cố gắng mà tôi cuối cùng đã thành công. Nếu là một nhân vật trên truyền hình, chắc tôi đã nhìn lên trời vào khoảnh khắc đó và thốt lên một cách chế nhạo: "Buồn cười thật".

Theo một cách hài hước, thiền cũng giống như ngủ. Bạn càng thư giãn, bạn càng ít bị bám vào mục tiêu, nó càng trở nên dễ hơn, và kết quả càng tốt hơn. Lý do cho điều này là bởi thiền và ngủ có một điểm chung quan trọng: chúng đều dựa trên việc buông thả.

Bạn càng giỏi buông thả, bạn càng giỏi thiền và giỏi ngủ. Đó là lý do tại sao nhiều thiền sư bảo các thiền sinh của họ đừng có nảy sinh kỳ vọng nào về việc tập thiền vì bị bám chặt vào kết quả sẽ làm gián đoạn tâm trí buông thả. Tôi nghĩ cách tiếp cận này là đúng, nhưng nó tạo ra một vấn đề khó chịu: nếu mọi người không có kỳ vọng về lợi ích thì tại sao họ lại muốn tập chứ?

Giải pháp tốt nhất tôi biết được đưa ra bởi Alan Wallace: "Hãy kỳ vọng trước khi thiền, nhưng đừng kỳ vọng trong khi thiền"[5]. Đã giải quyết xong. Những giải pháp đơn giản, tao nhã như thế này làm ấm trái tim của những kỹ sư có chút già cỗi như tôi.

Có một tâm trí thư giãn là rất có lợi cho việc thiền. Thư giãn là nền tảng của sự tập trung sâu. Khi tâm trí thư giãn, nó trở nên an tĩnh hơn và ổn định hơn. Những phẩm chất này đến lượt nó lại củng cố sự thư giãn, từ đó tạo nên một vòng tròn hỗ trợ lẫn nhau. Một điều nghịch lý là khả năng tập trung sâu lại được xây dựng dựa trên sự thư giãn.

Trong thiền cũng có một cơ chế tương tự. Tôi thấy sự nhẹ nhõm cực kỳ có lợi với việc tập thiền. Nhẹ nhõm mở đường để tâm trí thư giãn. Khi tâm trí nhẹ nhõm, nó trở nên cởi mở hơn, nhạy cảm hơn, và không phán xét. Những phẩm chất này làm sâu sắc thêm sự tỉnh thức. Sự tỉnh thức đến lượt nó lại củng cố sự nhẹ nhõm và thư giãn, từ đó tạo nên một vòng tròn hỗ trợ lẫn nhau.

Hiểu biết này gợi ý rằng có một cách tập thiền rất tốt là **sử dụng sự vui vẻ làm đối tượng thiền**, đặc biệt là loại vui vẻ nhẹ nhàng không che mờ các giác quan. Ví dụ, đi tản bộ nhàn nhã, nắm tay người yêu, ăn một bữa ăn ngon, ru con ngủ, hoặc ngồi với con khi con đang đọc một cuốn sách hay. Đây là những cơ hội tuyệt vời để

tập thiền bằng cách mang sự chú ý trọn vẹn từng khoảnh khắc đến trải nghiệm vui vẻ, đến tâm trí, và đến cơ thể. Tôi gọi nó là Thiền Vui Vẻ.

Tác dụng đầu tiên của việc mang thiền vào những trải nghiệm vui vẻ là chúng trở nên vui vẻ hơn, đơn giản là bởi bạn hiện hữu nhiều hơn để tận hưởng chúng – thêm vui vẻ mà không thêm chi phí. Quan trọng hơn, tôi thấy lợi ích thiền này có thể được phổ biến. Tức là nếu bạn tập và thiền vững trong các trải nghiệm vui vẻ, thì lợi ích đạt được khi thiền theo cách này lan tỏa sang cả những trải nghiệm khác, vì vậy cuối cùng bạn thiền vững hơn trong cả những trải nghiệm trung tính và khó chịu nữa. (Thiền mà lại vui, thật là một thỏa thuận tuyệt vời!)

Như đã nói, điều quan trọng là phải ghi nhớ rằng, Thiền Vui Vẻ phát huy tác dụng tốt nhất khi là một sự bổ sung, chứ không phải một sự thay thế, cho việc ngồi thiền chính thống. Phương pháp chính thống đòi hỏi bạn mang sự chú ý đến những trải nghiệm trung tính như hơi thở, và do sự chú ý tự nhiên bị hút ra khỏi những trải nghiệm trung tính, nên lợi ích khi thiền theo cách này có khả năng phổ biến cao hơn nhiều. Vì vậy, khi so sánh thiền chính thống với Thiền Vui Vẻ, bạn thấy rằng cách thiền chính thống cho bạn nhiều lợi ích hơn, nhưng không may là nó lại đòi hỏi kỷ luật mà kỷ luật lại là một tài nguyên hiếm có. Ngược lại, Thiền Vui Vẻ cho bạn ít lợi ích hơn nhưng khả năng duy trì lại cao hơn nhiều. Thêm nữa là nó rất vui, và không ai có thể chống lại niềm vui cả – tôi biết là tôi không thể. Do đó, bạn có thể coi Thiền Vui Vẻ giống như là số một của xe ô tô: nó có thể dễ dàng khiến xe chuyển động, nhưng nếu bạn chỉ dùng số một, bạn không thể đi nhanh được. Ngược lại, thiền chính thống giống như các số cao hơn: rất khó dùng các số này để khiến một chiếc xe đang đứng yên bắt đầu chuyển động, nhưng chúng là những số giúp bạn đi được nhanh và xa.

Hai cách này bổ sung cho nhau rất tốt. Thực hiện cả hai hàng ngày giống như tận dụng toàn bộ hộp số trong xe ô tô: bạn có thể khởi động chiếc xe một cách nhẹ nhàng và đạt được tốc độ tốt.

Quan trọng hơn, sau một thời gian, khi bạn ngồi thiền theo cách chính thống, bạn có thể đạt được trạng thái rất mạnh mà trong tiếng Sanskrit gọi là *sukha*. *Sukha*thường được dịch là: "an lạc", "hạnh phúc", hoặc "thanh thản". Theo tôi, cách dịch sukha chuẩn nhất là cách dịch mang tính kỹ thuật nhất: "niềm vui vô năng lượng". Sukha là một niềm vui không đòi hỏi năng lượng. Nó giống như tiếng ồn trắng trong môi trường xung quanh, một thứ

luôn tồn tại nhưng ít khi được chú ý. Có hai hàm ý quan trọng về phẩm chất vô năng lượng của *sukha*. Đầu tiên là nó có khả năng duy trì cao vì nó không đòi hỏi phải giải phóng năng lượng. Thứ hai là vì không đòi hỏi năng lượng nên nó tinh tế đến mức phải có một tâm trí rất tĩnh lặng mới chạm đến được nó, giống như tiếng rì rầm nho nhỏ trong môi trường xung quanh chỉ có thể nghe thấy khi không ai trong phòng nói to. Điều đó có nghĩa là bạn cần học cách làm tĩnh lặng tâm trí mình để chạm đến sukha, nhưng một khi đã làm điều đó thành thạo, bạn sẽ có nguồn hạnh phúc bền vững mà không cần phải thỏa mãn các giác quan.

Gần như mọi thiền sư lão luyện tôi biết đều đạt đến sukha ở một điểm nào đó trong sự nghiệp thiền. Tuy nhiên, kinh nghiệm của tôi cho thấy Thiền Vui Vẻ giúp việc ngồi thiền chính thống nhanh đạt được sukha hơn. Tôi cho rằng việc tập Thiền Vui Vẻ giúp tâm trí quen với sự thanh thản, hài hước, và nhẹ nhõm, từ đó cho phép nó dễ dàng kết nối với sukha hơn trong thiền chính thống. Và rồi sukha đó sẽ hòa vào cuộc sống thường ngày và khiến các trải nghiệm thường ngày trở nên vui vẻ hơn, làm tăng tần suất và cường độ của các trải nghiệm vui vẻ mà tôi có thể sử dụng để tập Thiền Vui Vẻ. Kết quả là, một vòng tròn hỗ trợ nữa, một vòng tròn hạnh phúc nữa được hình thành. Thiền Vui Vẻ bản thân nó đã rất có hiệu quả, nhưng nó sẽ trở nên rất mạnh khi kết hợp với thiền chính thống.

## Làm chủ cả sự chú ý mở và sự chú ý tập trung

Trong sức khỏe thể chất có hai phẩm chất bổ sung cho nhau là sức mạnh và sức bền. Một vận động viên toàn diện nên có cả hai. Tương tự, trong sự chú ý có hai phẩm chất bổ sung cho nhau là sự chú ý tập trung và sự chú ý mở. Một thiền sinh lão luyện nên giỏi cả hai.

Sự chú ý tập trung là khả năng tập trung cao độ vào một vật thể được lựa chọn. Nó ổn định, mạnh mẽ, và không thể lay chuyển. Nó giống như ánh nắng mặt trời khi được chiếu qua các thấu kính thì hội tụ lại thành một tia rất mạnh và tập trung vào một điểm duy nhất. Nó giống như một hòn đá rắn chắc, đứng hiên ngang không bị gió lay động. Nó là thứ tâm trí giống như một cung điện hoàng gia được canh gác nghiêm ngặt mà chỉ những vị khách danh giá nhất mới được phép vào còn tất cả những người khác đều bị từ chối một cách lịch sự nhưng kiên quyết.

Sự chú ý mở là khả năng sẵn sàng tiếp nhận bất cứ vật thể nào

chạm đến tâm trí hoặc các giác quan. Nó cởi mở, mềm dẻo, và mời gọi. Nó giống như ánh nắng mặt trời tỏa ra xung quanh, chiếu lên tất cả mọi thứ. Nó giống như cỏ, luôn lay động nhẹ nhàng theo cơn gió. Nó giống như nước, sẵn sàng chấp nhận bất cứ hình dạng nào vào bất cứ lúc nào. Nó là thứ tâm trí giống như một ngôi nhà mở với người chủ thân thiện, nơi mà bất kỳ ai bước vào cũng được nghênh đón như một vị khách danh dự.

Tin tốt là khi thiền, bạn đang rèn luyện cả sự chú ý tập trung và sự chú ý mở trong cùng một lúc. (Được hai mà chỉ phải trả tiền một!) Đó là bởi thiền bao gồm cả hai thành phần trên. Yếu tố sự chú ý trong từng khoảnh khắc mà bạn liên tục mang trở lại chính là rèn luyện sự chú ý tập trung. Yếu tố không phán xét và buông thả chính là rèn luyện sự chú ý mở. Do đó, nếu bạn chỉ thiền thôi thì cũng tốt rồi.

Tuy nhiên, như đã nói, chúng tôi thấy sẽ rất hữu dụng nếu để cho các học viên được trải nghiệm sự khác biệt giữa chúng và nắm bắt được những công cụ giúp họ có thể ưu tiên rèn luyện một trong hai nếu họ muốn vậy. Phương pháp chúng tôi tạo ra cũng giống với phương pháp tổng hợp mà một số vận động viên sử dụng. Phương pháp tổng hợp là kết hợp cả rèn luyện sức chịu đựng và rèn luyện tim cường độ cao trong cùng một bài tập. Bài tập phổ biến là chạy một vòng (tim), rồi dừng lại chống đẩy (sức chịu đựng), rồi lại chạy một vòng, rồi lại dừng lại chống đẩy, cứ như vậy. Người tập luân phiên rèn luyện tim và sức chịu đựng, nên phát triển được cả sức mạnh và sức bền cùng một lúc.

Tương tự, phương pháp tổng hợp của chúng tôi bắt đầu bằng một bài tập rèn luyện sự chú ý tập trung trong ba phút, sau đó thực hiện bài tập rèn luyện sự chú ý mở trong ba phút, cứ như vậy. Chúng tôi luôn làm trong 12 phút, cộng thêm hai phút lúc đầu và hai phút lúc cuối để tâm trí nghỉ ngơi trên hơi thở. Sau đây là hướng dẫn chúng tôi sử dụng.

PHƯƠNG PHÁP THIỀN TỔNG HỢP

Chúng ta hãy bắt đầu bằng cách ngồi thoải mái theo một tư thế giúp bạn vừa cảnh giác vừa thư giãn trong cùng một lúc, dù điều đó có nghĩa là gì với bạn đi nữa.

Hãy để tâm trí nghỉ ngơi. Nếu muốn, bạn có thể hình dung hơi thở là một nơi nghỉ ngơi, hoặc một cái gối, hoặc một cái đệm, và để tâm trí nghỉ ngơi trên đó.

(Ngưng ngắn)

Chúng ta hãy chuyển sang sự chú ý tập trung. Mang sự chú ý đến hơi thở của bạn, hay bất kỳ vật thể thiền nào khác mà bạn chọn. Để sự chú ý này ổn định như một hòn đá, không bị lay chuyển bởi bất kỳ yếu tố nào. Nếu tâm trí bị xao lãng, hãy nhẹ nhàng nhưng kiên quyết mang tâm trí trở lại. Chúng ta hãy tiếp tục bài tập này cho đến khi hết ba phút.

(Ngưng dài)

Giờ chúng ta chuyển sang sự chú ý mở. Mang sự chú ý của bạn đến bất kỳ cái gì mà bạn trải nghiệm và bất kỳ cái gì chạm đến tâm trí. Để sự chú ý này linh hoạt như cỏ lay động trong gió. Trong tâm trí này, không có gì gọi là xao lãng. Mọi vật thể bạn trải nghiệm đều là đối tượng thiền. Mọi thứ đều được chấp nhận. Chúng ta hãy tiếp tục bài tập này cho đến khi hết ba phút.

(Ngưng dài)

(Chuyển sang sự chú ý tập trung trong ba phút. Sau đó chuyển sang sự chú ý mở trong ba phút.)

Chúng ta hãy kết thúc việc ngồi thiền này bằng cách để tâm trí nghỉ ngơi. Nếu muốn, bạn có thể lại hình dung hơi thở là một nơi nghỉ ngơi, hoặc một cái đệm, hoặc một cái gối, và để tâm trí nghỉ ngơi trên đó.

(Ngưng dài)

Cảm ơn sự chú ý của các bạn.

Có một vài điểm chung quan trọng giữa sự chú ý tập trung và sự chú ý mở. Những điểm chung này cũng tồn tại ở phương pháp thiền đầu tiên mà chúng ta đã luyện tập lúc trước.

Điểm đầu tiên là khả năng tự chú ý mạnh mẽ (chú ý sự chú ý). Đấy là bởi trong cả hai loại thiền, bạn đều phải duy trì nhận thức rõ ràng về sự chuyển động (hoặc không chuyển động) của sự chú ý. Do đó nếu được rèn luyện thích đáng, khả năng tự chú ý có thể trở nên mạnh mẽ dù là trong tâm trí chuyển động (sự chú ý mở) hay trong tâm trí tĩnh (sự chú ý tập trung). Điểm thứ hai, có liên quan mật thiết với điểm thứ nhất, là sự rõ ràng và sống động của sự chú ý. Trong cả hai loại thiền, sự chú ý đều có thể được duy trì với mức

độ rõ ràng cao. Cũng giống như một ngọn đuốc sáng, dù bạn chiếu nó vào một điểm hay di chuyển nó đi khắp căn phòng thì nó vẫn sáng như nhau.

Điểm thứ ba là cả hai loại thiền đều đòi hỏi sự cân bằng giữa nỗ lực và thư giãn. Trong cả hai trường hợp, quá nhiều nỗ lực có thể khiến bạn mệt mỏi và không thể duy trì, trong khi quá ít nỗ lực lại khiến bạn đánh mất sự chú ý của mình. Một so sánh kinh điển với trạng thái cân bằng này là dây đàn được căng vừa đủ. Nếu dây quá căng thì sẽ dễ đứt, nhưng nếu dây quá lỏng thì lại không thể phát ra đúng nốt. Vì vậy, dây đàn cần phải không quá lỏng mà cũng không quá căng.

Tôi gợi ý cho bạn một cách rất vui để duy trì sự cân bằng này, đó là chơi đùa với nó như chơi trò chơi điện tử. Khi chơi một trò chơi trên Xbox, vui nhất là khi chế độ khó của trò chơi chỉ vừa đủ khó để gây thử thách nhưng không quá khó đến mức chơi lúc nào cũng thua. Vì vậy, tôi muốn bắt đầu chơi ở chế độ người mới chơi và tăng dần độ khó khi trở nên giỏi hơn. Chúng ta có thể chơi đùa với cách tương tự trong thiền, đặc biệt bởi chúng ta kiểm soát được chế độ khó. Ban đầu, chúng ta có thể chơi ở mức dễ. Ví dụ, chúng ta có thể tự nhủ: "Nếu tôi có thể ngồi chỉ trong năm phút, và duy trì sự chú ý sắc nét vào hơi thở của mình trong 10 hơi thở liên tục bất cứ lúc nào trong suốt năm phút này, thì tôi thắng!". Nếu bạn có thể "phá đảo" trò chơi ở chế độ khó này, giả sử trong khoảng 90% thời gian, thì bạn có thể tăng độ khó lên để vui hơn. Một lần nữa, điểm mấu chốt là tạo ra vừa đủ độ khó để gây thử thách, nhưng không đến mức khiến bạn nản lòng. Tôi đã khám phá ra một điều rất thú vị về trò chơi này là khi tôi đã chơi khá giỏi rồi thì mức độ khó thấp nhất lại trở nên thực sự rất vui. Đối với tôi, chế độ đó là: "Để tâm trí nghỉ ngơi trong 10 phút, với một mức độ cảnh giác nào đó". Vậy thôi, chỉ nghỉ ngơi thôi. Tôi thích nó đến mức tôi vẫn chơi ở chế độ này nhiều lần trong những ngày tôi chơi các trò chơi thử thách hơn. Nó là một trò chơi mà chế độ dễ nhất không bao giờ nhàm chán.

*"Bố cho con cuốn sách này về thiền chánh niệm thay vì Xbox.*

*Nó hay chả kém gì đâu!"*

Điểm cuối cùng, có liên quan mật thiết đến điểm thứ ba, là trong cả hai loại thiền, đều có thể đi vào trạng thái thanh thản và thông suốt rất tuyệt vời. Khi bạn tham gia một hoạt động mà bạn rất giỏi, như trượt tuyết, khiêu vũ, hay viết mã, và nếu bạn ở trong trạng thái mà bạn chú ý trọn vẹn đến hoạt động, cũng như nó vừa vui vẻ, vừa dễ dàng, vừa đủ thách thức trong cùng một lúc, thì bạn có thể đi vào trạng thái thông suốt trong đó bạn thể hiện tốt nhất năng lực của mình nhưng tâm trí thì vẫn thư giãn. Tương tự, nếu tập luyện thích đáng, bạn có thể trở nên thành thạo trong việc chơi đùa với sự chú ý và đi vào trạng thái thông suốt khi bạn cảm thấy vừa vui vẻ vừa dễ dàng trong cùng một lúc, chỉ bằng cách ngồi. Quá tuyệt.

## Thiền và đứa bé tập đi

Một trong những so sánh hay nhất tôi biết về việc tập thiền là một đứa bé đang tập đi.

Tôi nhớ là con gái tôi đã đi bước đầu tiên khi được khoảng chín tháng tuổi. Một bước đi đẹp đẽ. Một bước đi là tất cả những gì con bé có thể làm được trước khi ngã, theo cái cách siêu dễ thương mà chỉ những đứa bé mới có thể ngã được (Mọi người nói: "Aaaaaa").

Cuối cùng, con bé tăng được từ một bước lên hai bước. Và rồi con bé chững lại trong một thời gian. Trong hai tháng, con bé không thể đi nhiều hơn một hoặc hai bước trước khi ngã (Aaaaaa). Rồi một vài ngày sau sinh nhật đầu tiên của con bé, tôi thấy con bé bước được bốn bước. Cũng trong ngày hôm đó, con bé tăng gấp đôi thành tựu đó và bước được tám bước. (Vâng, tôi đã đếm – tôi là một kỹ sư mà.) Ngày tiếp theo, con bé có vẻ chững lại ở tám bước, nhưng đến chiều muộn, con bé bước được 6 bước rồi mới ngã. Đến tối, con bé vượt quá 30 bước. Một khi con bé vượt qua được ngưỡng đó, con bé đã biết đi. Vào ngày hôm đó, con bé đã làm chủ việc đi. (Aaaaaa.)

Tôi nhận thấy có một điểm tương đồng quan trọng giữa trải nghiệm này với việc tập thiền của tôi. Dường như có hai giai đoạn trong quá trình thiền của một người. Tôi gọi hai giai đoạn đó là "mới chạm đến" và "hợp nhất". Giai đoạn mới chạm đến là khi bạn thấy bản thân có thể chạm đến một trạng thái tâm trí nhất định, nhưng bạn không thể duy trì tâm trí đó lâu. Ví dụ, bạn có thể tình cờ thấy bản thân trong một trạng thái tâm trí mà bạn vừa an tĩnh vừa cảnh giác, cũng như bạn cảm thấy một niềm vui sâu sắc thấm vào tâm, nhưng chỉ sau vài phút, bạn đánh mất nó. Giai đoạn này giống như đứa bé bước đi bước đầu tiên. Đứa bé cuối cùng có thể chạm đến trải nghiệm đi. Đứa bé cuối cùng cũng biết đi là như thế nào, nhưng nó chỉ kéo dài trong một, hoặc hai bước, và sau đó kết thúc.

Giai đoạn hợp nhất là một quá trình dài, bắt đầu từ khi bước được một bước cho đến khi có thể bước khắp nhà. Đối với một thiền sinh, đó là khi có thể mang đến trạng thái tâm trí khi cần thiết, với mức độ và thời lượng tùy thích. Sự tiến bộ trong giai đoạn này dường như được nhân lên theo cấp số mũ kiểu như biểu đồ cái gậy hockey, tức là trong một thời gian dài, bạn khó chịu vì mình cứ dậm chân tại chỗ, nhưng đột nhiên – bùm – trong một thời gian rất ngắn, bạn đạt được tiến bộ lớn và chạm đến trạng thái hợp nhất hoàn toàn. Nó giống như việc con gái tôi trong hàng tháng trời chỉ dừng lại ở hai bước, nhưng đột nhiên, trong hai ngày, con bé đã biết đi. Đối với một người quan sát bình thường, có vẻ như con bé học đi chỉ trong hai ngày, nhưng trên thực tế, con bé học đi trong ba tháng. Chính sự luyện tập bền bỉ của con bé trong ba tháng đã tạo nên hai ngày cuối cùng bùng nổ.

Tôi nghĩ bài học rút ra ở đây là đừng cảm thấy chán nản khi việc thiền của bạn dường như chả có chút tiến bộ nào. Nếu am hiểu quá trình, bạn sẽ hiểu rằng khi thay đổi đến, nó sẽ đến bất ngờ, và từng khoảnh khắc nỗ lực đều mang bạn đến gần thời điểm đó

thêm một chút. Một so sánh kinh điển là băng vỡ trên mặt hồ bị đông cứng. Đối với người quan sát bình thường, băng vỡ dường như là một hiện tượng đột ngột, nhưng thực ra đó là cả một quá trình dài lớp băng bên dưới dần dần tan ra. Trong thiền, chúng tôi gọi nó là tiệm tu và đốn ngộ.

Vì vậy, khi bạn thấy một đứa bé học đi, hãy chú ý một chút. Đứa bé đó thực sự là một bậc thầy về thiền đang dạy bạn một vài điều về sự tiến bộ trong thiền đấy. (Mọi người nói: “Aaaaaa”.)

*"Con bé rất tiến bộ."*

# Chương 4
# Sự tự tin hữu cơ

*Nhận thức về bản thân dẫn đến tự tin về bản thân*

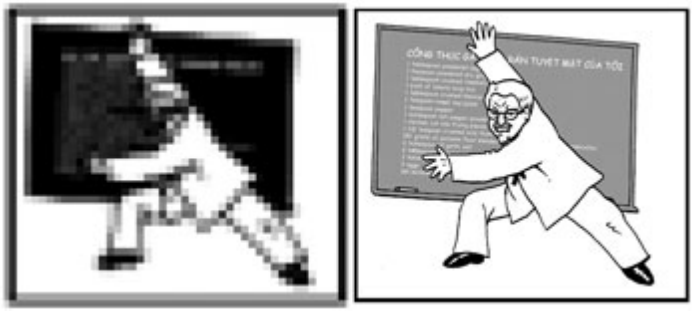
*Bạn không thể giải quyết một vấn đề với cùng một tâm trí đã tạo ra nó.*

**- Albert Einstein**

Ngày xửa ngày xưa, ở nước Ấn Độ cổ đại, một tên trộm đang chạy trốn lính gác thì nhìn thấy một người ăn xin ngủ trong một con hẻm tối. Hắn ta bí mật cho một món đồ trang sức nhỏ nhưng vô giá vừa ăn cắp được vào túi của người ăn xin. Sau đó, hắn chạy đi, với ý định sẽ quay lại và ăn trộm từ người ăn xin sau khi đã thoát khỏi lính gác. Đến đêm, tên trộm bị lính gác đâm chết. Người ăn xin bỗng dưng vớ bở. Trong túi của mình, ông có đủ tài sản để sống một cuộc sống dư dả, nhưng ông chưa từng một lần kiểm tra túi, nên không bao giờ biết được bí mật kia. Ông sống suốt phần đời còn lại của mình là một người ăn xin.

Bạn không bao giờ biết rằng bạn sẽ tìm thấy gì khi nhìn vào bên trong – chúng có thể ẩn chứa những kho báu bí mật đấy.

**Sự rõ ràng**



Chương này sẽ đề cập đến việc nhìn vào bên trong bản thân. Nếu có một từ có thể tóm gọn cả chương thì đó là sự rõ ràng. Làm sâu sắc thêm nhận thức về bản thân tức là phát triển sự rõ ràng bên trong bản thân. Có hai phẩm chất cụ thể mà chúng tôi muốn phát triển – độ phân giải và sự sống động – như minh họa trong hình ở trên.

Bức tranh bên phải khác bức tranh bên trái ở hai khía cạnh. Đầu tiên là độ phân giải cao hơn, nên chúng ta có thể thấy nhiều chi tiết hơn. Thứ hai, độ sáng và độ tương phản cao hơn, nên chúng ta có thể thấy hình ảnh sống động hơn. Sự kết hợp giữa độ phân giải và sự sống động khiến hình ảnh hữu dụng hơn cho chúng ta. Tương tự, các phương pháp trong chương này sẽ giúp chúng ta nhận thức các cảm xúc của mình rõ ràng hơn ở hai khía cạnh. Đầu tiên, chúng ta làm tăng độ phân giải (hay độ chính xác) trong việc nhận thức các cảm xúc của mình, vì vậy, chúng ta có thể nhận thức các cảm xúc vào khoảnh khắc chúng khởi lên và mất đi, cũng như những thay đổi vi tế ở giữa. Thứ hai, chúng ta làm tăng độ sáng và độ tương phản của chúng, từ đó có thể nhìn chúng sống động hơn trước. Sự kết hợp này sẽ cho chúng ta những thông tin có độ trung thực cao và rất hữu dụng về đời sống cảm xúc.

KHI LÀM TĂNG ĐỘ PHÂN GIẢI TRONG VIỆC NHẬN THỨC CÁC CẢM XÚC CỦA MÌNH, CHÚNG TA CÓ THỂ NHẬN BIẾT TỐT HƠN NHỮNG THAY ĐỔI VI TẾ CỦA CHÚNG.
VÀ NẾU LÀM TĂNG ĐỘ SÁNG VÀ ĐỘ TƯƠNG PHẢN, CHÚNG TA CÓ THỂ THẤY CHÚNG SỐNG ĐỘNG HƠN.
VẬY CẬU ĐÃ THẤY NHỮNG KỸ THUẬT HÌNH ẢNH CÓ THỂ DẠY CHÚNG TA ĐIỀU GÌ VỀ ĐỜI SỐNG CẢM XÚC CHƯA?
CÓ PHẢI LÀ ĐỜI SỐNG ĐÓ SẼ ĐƯỢC LỢI TỪ PHOTOSHOP PHẢI KHÔNG Ạ?

## Về sự tự nhận thức

Daniel Goleman định nghĩa tự nhận thức tức là "biết các trạng thái bên trong, các ưu tiên, các nguồn lực, và các trực giác của mình"1. Tôi thích định nghĩa này bởi nó gợi ý rằng tự nhận thức đã không còn đơn thuần chỉ là nhận thức về các trải nghiệm cảm xúc trong từng khoảnh khắc nữa; nó đã lan sang một vùng rộng hơn của "cái tôi", chẳng hạn như sự am hiểu những ưu điểm cũng như nhược điểm của mình hay khả năng truy cập vào kho trí tuệ bên trong.

Tự nhận thức chính là lĩnh vực mấu chốt của trí thông minh cảm xúc. Từ đây mới tạo ra tất cả những thứ khác. Đó là bởi sự tự nhận thức có liên quan đến phần tân vỏ não (não tư duy) trong quá trình cảm xúc. Sự tự nhận thức mở đường vào trong những khu vực não tư duy có liên quan đến sự chú ý tập trung vào bản thân và ngôn ngữ, vì vậy khi chúng ta có sự tự nhận thức mạnh, các khu vực não đó sẽ được thắp sáng, và điều này có thể tạo ra sự khác biệt giữa hét vào mặt ai đó hay kiềm chế lại và tự nhủ: "Tôi

không thể hét vào mặt ông ta; ông ta là CEO cơ mà!". Sự tham gia của tân vỏ não trong mọi trải nghiệm cảm xúc là một bước cần thiết để đạt được khả năng kiểm soát cuộc sống cảm xúc. Mingyur Rinpoche có một ẩn dụ nên thơ về điều này, ngài nói rằng, khoảnh khắc bạn có thể nhìn thấy một dòng sông đang giận dữ, thì bạn đã vượt lên trên nó rồi. Tương tự, khoảnh khắc mà bạn có thể nhìn thấy một cảm xúc, thì bạn không còn bị nhấn chìm trong nó nữa rồi.

## Những năng lực tự nhận thức

Theo Daniel Goleman, *năng lực cảm xúc* là một khả năng có thể học được dựa trên trí thông minh cảm xúc, từ đó sẽ tạo ra kết quả xuất sắc trong công việc[2]. Ông cho rằng, trong lĩnh vực tự nhận thức có ba năng lực cảm xúc là:

1. Nhận thức cảm xúc: Nhận ra cảm xúc của mình và các tác động của chúng

2. Tự đánh giá chính xác: Biết các điểm mạnh và giới hạn của mình

3. Tự tin: Cảm giác mạnh mẽ về giá trị và năng lực của bản thân.

Sự khác biệt chủ yếu giữa năng lực nhận thức cảm xúc và năng lực tự đánh giá chính xác là năng lực đầu hoạt động chủ yếu ở cấp độ sinh lý còn năng lực sau hoạt động chủ yếu ở cấp độ ý nghĩa. Nhận thức cảm xúc tức là nhận thức được chính xác các cảm xúc trong cơ thể, biết chúng đến từ đâu, và hiểu cách chúng tác động đến hành vi của mình. Ngược lại, năng lực tự đánh giá chính xác không chỉ là những cảm xúc nữa mà còn bao gồm cả kiến thức về bản thân trong vai trò là con người. Nó đặt ra những nghi vấn như: Điểm mạnh và điểm yếu của tôi là gì? Các nguồn lực và hạn chế của tôi là gì? Điều gì quan trọng đối với tôi? Năng lực tự đánh giá chính xác được xây dựng trên năng lực nhận thức cảm xúc.

Cả ba kỹ năng này đều rất hữu dụng trong cuộc sống và trong công việc. Ở Chương 1, chúng ta đã thảo luận về việc khi có được khả năng nhận thức cảm xúc mạnh, đặc biệt là trên cơ thể, thì sẽ tăng được khả năng chạm đến trực giác như thế nào. Ngoài ra, năng lực nhận thức cảm xúc còn có những tác động trực tiếp đến việc truyền động lực cho bản thân. Cách tốt nhất để chúng ta tự động viên chính mình là hòa hợp những việc làm của mình với những giá trị sâu thẳm nhất, và năng lực nhận thức cảm xúc

mạnh mẽ sẽ chạm đến những giá trị này một cách có ý thức. Chúng ta sẽ khám phá điều này chi tiết hơn ở Chương 6, khi chúng ta xem xét về khía cạnh động lực.

Năng lực nhận thức cảm xúc thậm chí có thể ảnh hưởng trực tiếp lên lợi nhuận. Ví dụ, hai nhà tâm lý học tổ chức là Cary Cherniss và Robert Caplan đã báo cáo rằng việc dạy các kỹ năng nhận thức cảm xúc cho các chuyên viên tư vấn tài chính tại American Express Financial Advisors đã tạo ra kết quả là làm tăng doanh thu bình quân tính trên mỗi chuyên viên[3]. Những chuyên viên tư vấn tài chính đó đã học được cách xác định những phản ứng cảm xúc của mình trong các tình huống khó khăn, cũng như nhận thức được nhiều hơn những lời tiêu cực mà họ nói với chính mình, những lời khiến họ nghi ngờ bản thân và xấu hổ. Khả năng nhận thức cảm xúc đó giúp họ áp dụng các chiến lược giải quyết và làm việc hiệu quả hơn, kiếm được nhiều tiền hơn, đem lại cho khách hàng những lời tư vấn tài chính tốt hơn. (Sự việc liên quan: Tôi đã dạy chuyên viên tài chính riêng của mình thiền chánh niệm, nhưng anh ta nghĩ tôi chỉ đang đối xử tốt với anh ta mà thôi.)

Năng lực tự đánh giá chính xác còn được gọi là "năng lực khách quan về bản thân". Nó hữu dụng cho tất cả mọi người, nhưng đặc biệt hữu dụng cho các nhà quản lý. Daniel Goleman đã nói như sau:

> *Với hàng trăm quản lý đến từ 12 tổ chức khác nhau thì năng lực tự đánh giá chính xác chính là dấu hiệu của những người làm việc vượt trội… Các cá nhân có năng lực tự đánh giá chính xác nhận thức rõ các khả năng và giới hạn của mình, tìm kiếm những lời nhận xét và học hỏi từ các sai lầm. Họ biết họ cần cải thiện ở đâu và khi nào họ nên làm việc với những người khác có các thế mạnh bổ sung cho họ. Một nghiên cứu về vài trăm người làm công việc trí óc – nhà khoa học máy tính, kiểm toán viên, v.v - tại các công ty như AT &T, 3M… đã phát hiện ra rằng tự đánh giá chính xác là năng lực được tìm thấy trong gần như tất cả những người làm việc giỏi nhất. Trên bảng đánh giá năng lực, những người làm việc trung bình thường đánh giá quá cao điểm mạnh của bản thân, trong khi những người làm việc xuất sắc hiếm khi làm thế; nếu có thì những người làm việc xuất sắc có xu hướng đánh giá thấp năng lực của họ, một chỉ báo cho thấy rằng bên trong họ có tiêu chuẩn rất cao[4].*

Về cơ bản, không có ai hoàn hảo, và năng lực tự đánh giá chính

xác giúp chúng ta thành công bất chấp những hạn chế của mình.

Tự tin là một năng lực rất mạnh. Norman Fischer đã đưa ra một miêu tả rất đáng yêu về sự tự tin đích thực:

> *Tự tin không phải là tự phụ… Khi bạn thực sự tự tin, cái tôi của bạn sẽ mềm dẻo: tùy tình huống, bạn có thể nắm lấy cái tôi hoặc buông bỏ nó để học một cái gì đó hoàn toàn mới thông qua việc lắng nghe. Và nếu bạn phát hiện ra rằng bạn không thể buông bỏ cái tôi, ít nhất bạn biết điều đó. Bạn có thể thừa nhận điều đó với bản thân. Cần rất nhiều sự tự tin để đủ khiêm tốn nhận ra các giới hạn của bản thân mà không chỉ trích chính mình*[5].

Đến giờ, chúng ta đã cùng nhau đi qua hai chương và gần như đã trở thành những người bạn cũ, vì vậy đây là lúc tôi chia sẻ một bí mật nhỏ với bạn: Thực ra, tôi rất nhát. Khi tôi lớn lên, tôi nhút nhát và ngại giao tiếp xã hội, rất giống hình mẫu một đứa trẻ kỳ quặc mà khi mọi người nhìn vào, họ sẽ tiên đoán rằng sau này lớn lên, nó sẽ trở thành một kỹ sư thành công. Ngày nay, khi đã trưởng thành, mặc dù vẫn rất nhát, nhưng tôi thấy mình đã có thể thể hiện một sự tự tin tĩnh lặng nhưng không lẫn đi đâu được, dù cho tôi đang gặp những nhà lãnh đạo thế giới như Barack Obama, phát biểu trước đám đông, hay giải quyết với cảnh sát giao thông. Tôi đã xem đoạn băng mình phát biểu tại Liên Hợp Quốc, và tôi kinh ngạc trước sự tự tin mà mình thể hiện. Quái thật, nếu tôi không biết cái gã trong đoạn băng đó, chắc tôi đã nghĩ rằng hắn phải tuyệt vời lắm.

Tôi có thể thể hiện sự tự tin đó không phải bởi tôi nỗ lực để trông tự tin, mà bởi tôi đùa giỡn với cái tôi của chính mình, hoặc tôi có cảm giác về tầm quan trọng của bản thân. Trong phần lớn các tình huống, khi tương tác với mọi người, tôi để cái tôi của mình trở nên nhỏ bé, khiêm tốn, đa phần đặt nó sang một bên, và tập trung vào việc mang yêu thương, ích lợi cho bất kỳ ai tôi đang tương tác. Cùng lúc đó, tôi lại để cái tôi của mình phát triển đến bất kỳ kích cỡ nào, cho phép tôi không cảm thấy sợ hãi trước bất kỳ ai tôi đang tương tác, dù cho đó là Bill Clinton, Natalie Portman, cảnh sát giao thông, hay một đám đông đang xem tôi trên YouTube. Theo nghĩa đó, tôi coi tự tin là khả năng trở nên vừa to lớn như núi Phú Sĩ vừa nhỏ bé như một hạt cát trong cùng một lúc. Tôi để cái tôi của mình vừa lớn vừa nhỏ đồng thời, và tôi cười thầm vào sự phi lý của nó. Đó là bí mật để tự tin của một kỹ sư nhát gan.

Không có gì ngạc nhiên khi tự tin rất hữu dụng trong công việc, đã có nhiều nghiên cứu chứng minh tầm quan trọng của tự tin trong việc đạt được khả năng làm việc xuất sắc. Ví dụ, một nghiên cứu của một chuyên gia nổi tiếng về trí thông minh cảm xúc, Richard Boyatzis, đã cho thấy tự tin là một yếu tố quan trọng tạo ra sự khác biệt giữa người quản lý xuất sắc và người quản lý trung bình[6]. Một phân tích lớn về 114 nghiên cứu cũng chỉ ra rằng việc tin mình có thể thực hiện được một điều gì đó (một dạng của sự tự tin) có mối quan hệ cùng chiều với năng lực làm việc, thậm chí nó có thể còn hiệu quả hơn các chiến lược như đặt mục tiêu, vốn đã được biết đến rộng rãi là giúp cải thiện hiệu quả làm việc[7].

CẬU NGHĨ THẾ NÀO VỀ SỰ TỰ TIN?
HÃY NGHĨ MÌNH VỪA TO LỚN NHƯ NÚI PHÚ SĨ VỪA NHỎ BÉ NHƯ MỘT HẠT CÁT TRONG CÙNG MỘT LÚC!
OA! NĂNG LỰC KÉP ĐÓ THẬT ĐÁNG NỂ! VẬY TÔI SẼ ÁP DỤNG VÀO BẢN THÂN...
TỰ TIN TỨC LÀ TÔI VẪN CÓ THỂ LÀ TRAI ĐẸP DÙ TRÔNG NHẾCH NHÁC PHẢI KHÔNG?
KHÔNG, ĐÓ LÀ LỪA DỐI BẢN THÂN THÌ CÓ.

## *Từ năng lực nhận thức cảm xúc đến sự tự tin*

Một cách dễ dàng để tự tin là tham gia một buổi diễn thuyết truyền động lực mà ở đó, có một người nói thứ tiếng Anh chuẩn, không bị lẫn cái chất giọng buồn cười của tôi, hét vào mặt bạn và bảo bạn bạn tuyệt vời đến thế nào. “Bạn có thể thành công! Bạn rất

tuyệt vời! Bạn có thể làm được!". Và mọi người vỗ tay. Và tất cả chúng ta về nhà cảm thấy tuyệt vời về bản thân. Điều này có thể kéo dài trong ba ngày. Tuy nhiên, theo kinh nghiệm của tôi, nguồn tự tin bền vững nhất đến từ sự hiểu biết sâu sắc bản thân và sự trung thực về bản thân không giấu giếm.

Trong chuyên ngành kỹ sư, tôi coi điều đó giống như việc am hiểu hai chế độ quan trọng: chế độ thất bại và chế độ phục hồi. Nếu tôi có thể hiểu một hệ thống thấu đáo đến mức biết chính xác nó thất bại như thế nào, thì tôi cũng biết khi nào nó không thất bại. Khi đó, tôi có thể cực kỳ tự tin vào hệ thống, bất chấp việc biết rằng nó không hoàn hảo, vì tôi biết cách điều chỉnh cho từng tình huống.

Ngoài ra, nếu tôi biết chính xác cách hệ thống phục hồi sau thất bại, tôi có thể tự tin ngay cả khi nó thất bại vì tôi biết các điều kiện có thể giúp hệ thống trở lại đủ nhanh đến mức thất bại cũng không còn là điều quan trọng nữa. Tương tự, bằng việc hiểu biết tâm trí, cảm xúc, và khả năng của mình, tôi có thể có được sự tự tin về bản thân bất chấp việc tôi gặp nhiều thất bại và bất chấp việc tôi trông giống như một kẻ thất bại.

Tôi đã có cơ hội kiểm tra điều này khi gần đây được phát biểu tại Lễ hội Hòa bình Thế giới ở Berlin. Tôi vô cùng căng thẳng khi ở trong một ban toàn những người tuyệt vời hơn tôi gấp chục lần. Họ gồm một người đạt giải Nobel Hòa bình, một bộ trưởng, một nhà từ thiện nổi tiếng, và bạn tôi, Deepak Chopra, trong khi tôi chỉ là một gã nào đó ở Google. Tôi thấy mình như một đứa trẻ ngồi ở bàn người lớn. Tệ hơn, tôi luôn phải dành nhiều thời gian để chuẩn bị cho việc nói trước đám đông bởi để kết hợp các từ tiếng Anh một cách hợp lý, tôi cần phải trải qua một quá trình tư duy xử lý có ý thức. Việc nói và nghĩ cùng một lúc rất khó đối với tôi. Lần này, do chỉ có thể biết người dẫn chương trình sẽ hỏi cái gì trước khi sự kiện bắt đầu đúng một phút, nên tôi không thể chuẩn bị mọi thứ thích đáng.

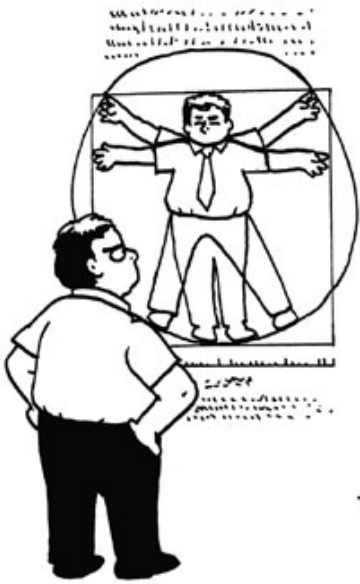
Thật may là các bài tập thiền của tôi đã phát huy tác dụng. Đầu tiên, tôi nhớ phải đối xử với cái tôi của mình bằng sự hài hước và để nó đủ nhỏ sao cho "cái tôi" không còn quan trọng, nhưng đủ lớn để tôi cảm thấy hoàn toàn thoải mái với việc phát biểu bên cạnh một người đạt giải Nobel Hòa bình trong một hội thảo về hòa bình như thể tôi ngang hàng với người đó. Sau đó tôi nhớ tới các điểm mạnh và điểm yếu của mình – ví dụ, tôi biết tôi là một chuyên gia về các phương pháp trí tuệ trong môi trường công sở nhưng không biết gì về việc tạo ra các cơ sở hạ tầng cho hòa bình quốc gia, vì vậy tôi tập trung vào việc tăng thêm giá trị ở nơi tôi có

thể đóng góp nhiều nhất. Tôi cũng nhắc nhở bản thân rằng điểm mạnh chính của mình là khả năng đóng góp vào bầu không khí hòa bình và vui vẻ ở trong phòng, vì vậy tôi sử dụng Thiền Vui Vẻ (xem Chương 3) càng nhiều càng tốt. Cuối cùng, tôi hiểu rằng chế độ thất bại tức thì của mình là bị loạn từ ngữ tiếng Anh khi đang nói, cũng như chế độ phục hồi là hít sâu, cười, duy trì tỉnh thức, và không để việc thỉnh thoảng lắp ba lắp bắp làm phiền mình. Áp dụng tất cả những chiến lược dựa trên năng lực nhận thức bản thân này, tôi đã có thể duy trì sự tự tin trong toàn bộ thời gian. Tôi mừng là tôi đã học thứ này.

Hiểu biết bản thân sâu sắc và trung thực với bản thân không giấu giếm, hai điều kiện cần thiết cho sự tự tin bền vững, tức là không có gì phải che giấu với chính mình. Nó đến từ việc tự đánh giá chính xác. Nếu có thể tự đánh giá chính xác, chúng ta có thể nhìn rõ ràng và khách quan những điểm mạnh lớn nhất và những điểm yếu lớn nhất của chính mình. Chúng ta trở nên trung thực với bản thân về những ham muốn đen tối nhất và những nguyện vọng thiêng liêng nhất của mình. Chúng ta biết về những ưu tiên sâu sắc nhất trong đời, điều gì là quan trọng, và điều gì không quan trọng mà chúng ta có thể buông bỏ. Cuối cùng, chúng ta đạt đến một điểm khiến chúng ta thoải mái với bản thân. Không có bí mật khủng khiếp nào mà chúng ta chưa biết về nó. Không có gì về bản thân mà chúng ta không thể giải quyết. Đây là nền tảng của sự tự tin.

**NHẬN THỨC CẢM XÚC**

- Rõ ràng về các cảm xúc của bản thân
- Có khả năng xem xét bản thân như một bên thứ ba khách quan
- Khách quan về các trải nghiệm cảm xúc



**TỰ ĐÁNH GIÁ CHÍNH XÁC**

- Trung thực về các điểm mạnh và điểm yếu của mình
- Rõ ràng về các ưu tiên và mục tiêu của mình
- Thoải mái với bản thân

**TỰ TIN!**

Năng lực tự đánh giá chính xác xuất phát từ năng lực nhận thức cảm xúc mạnh. Tôi coi nó là khả năng nhận được dữ liệu cảm xúc ở một tỷ lệ tín hiệu cao hơn nhiều so với tiếng ồn (tức là, thu được tín hiệu sạch). Để phát triển năng lực nhận thức cảm xúc, chúng ta phải nghiên cứu cẩn thận các trải nghiệm cảm xúc của mình. Chúng ta phải giống như một huấn luyện viên đang luyện ngựa; bạn càng quan sát cẩn thận ngựa trong các tình huống khó khăn, bạn càng hiểu các xu hướng cũng như hành vi của nó, và bạn càng thành thạo trong việc đối phó với nó. Với sự rõ ràng đó, chúng ta tạo ra một không gian cho phép chúng ta xem xét cuộc sống cảm xúc của mình như thể một bên thứ ba khách quan. Nói cách khác, chúng ta đạt được sự khách quan, và chúng ta bắt đầu nhận thức

từng trải nghiệm cảm xúc một cách rõ ràng và khách quan đúng như bản chất của nó. Đây chính là tín hiệu sạch tạo nên các điều kiện để tự đánh giá chính xác.

Như vậy, giữa ba năng lực cảm xúc của tự nhận thức có một mối quan hệ tuyến tính đơn giản – khi có khả năng nhận thức cảm xúc mạnh mẽ, chúng ta sẽ tự đánh giá chính xác hơn, và khi tự đánh giá chính xác hơn, chúng ta sẽ tự tin hơn.

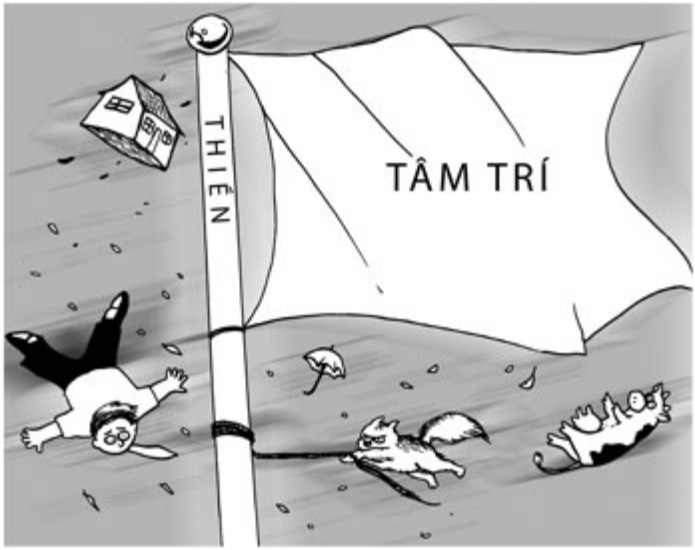
## Phát triển khả năng nhận thức bản thân

Trong đời có những thứ hiển nhiên đến mức chúng ta không thể thấy chúng nếu chỉ nhìn theo cách thông thường. Một ví dụ là sự tương đồng giữa khả năng nhận thức bản thân và thiền. Ví dụ, hãy so sánh hai định nghĩa được hai người khổng lồ trong lĩnh vực của mình đưa ra:

> *Khả năng nhận thức bản thân… là một chế độ trung tính giúp duy trì sự tự kiểm điểm bản thân ngay trong những cảm xúc hỗn loạn nhất.*
>
> **- Daniel Goleman[8]**

> *Thiền là chú ý theo một cách thức nhất định: có mục đích, trong thời điểm hiện tại, và không phán xét.*
>
> **- Jon Kabat-Zinn[9]**

Về cơ bản thì họ đang nói về cùng một thứ! Nhận thức bản thân (theo định nghĩa của Dan) là thiền (theo định nghĩa của Jon). Đây thực sự là kiến thức chủ chốt khiến tôi phát triển Tìm Kiếm Bên Trong Bạn. Bản thân là một người thực hành, tôi biết rằng thiền có thể tập được, và nếu khả năng nhận thức bản thân về cơ bản chính là thiền, thì nó cũng phải tập được theo những cách tương tự. Ra rồi! Chính hiểu biết này và việc đi theo dòng câu hỏi đó đã dẫn đội của tôi và tôi đến việc phát triển một chương trình hoàn chỉnh cho trí thông minh cảm xúc.




Một so sánh truyền thống về điều này là lá cờ đang tung bay trên cột cờ. Lá cờ đại diện cho tâm trí. Trong sự hiện diện của các cảm xúc mạnh, tâm trí có thể rối loạn như một lá cờ đang bay phần phật trong gió. Cột cờ đại diện cho thiền – nó khiến tâm trí ổn định và vững chãi bất chấp mọi chuyển động cảm xúc. Sự ổn định này là thứ cho phép chúng ta xem xét bản thân với sự khách quan của bên thứ ba.

Khi nói đến lá cờ và tâm trí, tự nhiên tôi nhớ đến một câu chuyện đùa về thiền. Rất đông người đang tụ tập để lắng nghe một bài nói chuyện của một giảng viên thiền. Một khán giả bị xao lãng bởi lá cờ đang bay và nói: "Cờ đang chuyển động kìa". Một người khác nói: "Không, gió đang chuyển động". Người thứ ba, khán giả khôn ngoan nhất, nói: "Không, những người bạn của tôi, tâm trí đang chuyển động chứ". Người thứ tư, thực sự tức giận, nói: "Miệng đang chuyển động thì có".

Chỉ cần thiền chánh niệm theo cách đơn giản nhất, cũng có thể giúp phát triển năng lực tự nhận thức. Tuy nhiên, chúng tôi cảm thấy các phương pháp chính thống có thể hiệu quả hơn, vì vậy chúng tôi giới thiệu hai phương pháp chính thống trong lớp của mình, cả hai đều dựa trên thiền. Phương pháp đầu tiên, quét cơ thể, hoạt động ở cấp độ sinh lý và hiệu quả nhất với việc phát triển năng lực nhận thức cảm xúc. Phương pháp thứ hai, ghi chép, hoạt động ở cấp độ ý nghĩa và hiệu quả nhất với việc phát triển năng lực tự đánh giá chính xác.

Hai phương pháp này, bằng việc hỗ trợ sự am hiểu về bản thân và

trung thực với bản thân, cũng tạo ra các điều kiện cho sự tự tin.

## *Quét cơ thể*

Trong Chương 1, chúng tôi đã nói đến việc cảm xúc là một trải nghiệm sinh lý, do đó cách tốt nhất để phát triển năng lực nhận thức cảm xúc ở độ phân giải cao là áp dụng thiền với cơ thể. Cách đơn giản nhất để làm điều này là mang thiền vào cơ thể mọi lúc. Bất cứ khi nào bạn hướng sự chú ý trọn vẹn vào cơ thể mình, bạn tạo ra điều kiện cho các thay đổi về thần kinh, từ đó cho phép bạn trở nên ngày càng nhạy cảm về cơ thể mình và kết quả là nhạy cảm cả về quá trình cảm xúc.

Với những ai thích làm mọi thứ theo cách hệ thống, có một phương pháp chính thống tên là quét cơ thể. Đây là một trong những phương pháp cốt lõi trong khóa học Giảm Căng Thẳng Bằng Thiền (MSBR) rất thành công của Jon Kabat-Zinn. Bản thân phương pháp này rất đơn giản: chúng ta chỉ cần mang sự chú ý trong từng khoảnh khắc, không phán xét đến các phần khác nhau trên cơ thể một cách hệ thống, bắt đầu từ đỉnh đầu rồi di chuyển dần xuống đầu ngón chân (hoặc ngược lại), chú ý tất cả các cảm giác hoặc sự không có cảm giác. Hãy nhớ rằng điều quan trọng là chú ý, chứ không phải cảm giác. Do đó, không quan trọng là bạn trải nghiệm được các cảm giác hay không, quan trọng là bạn chú ý.

Trong MSBR, tùy vào giảng viên, phương pháp này có thể kéo dài từ 20 đến 45 phút. Trong Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, phương pháp này ngắn hơn, chỉ tập trung vào những bộ phận cơ thể có liên quan nhất đến trải nghiệm cảm xúc. Ngoài ra, vì Tìm Kiếm Bên Trong Bạn chủ yếu là khóa học về trí thông minh cảm xúc, nên chúng tôi cũng mời những người tham gia trải nghiệm những tương quan của cảm xúc được thể hiện trên cơ thể trong nửa sau của khoảng thời gian ngồi thiền.

**QUÉT CƠ THỂ**

**Ổn định sự chú ý**

Chúng ta hãy bắt đầu bằng việc ngồi thoải mái trong hai phút. Ngồi trong một tư thế mà bạn cảm thấy vừa thư giãn vừa cảnh giác trong cùng một lúc, dù điều đó có nghĩa là gì với bạn đi nữa.

Giờ chúng ta hãy thở tự nhiên và mang sự chú ý rất nhẹ nhàng đến hơi thở. Bạn có thể mang sự chú ý đến hai lỗ mũi, bụng, hoặc toàn bộ cơ thể đang thở, dù điều đó có nghĩa là gì với bạn đi nữa. Nhận thức hơi thở vào, hơi thở ra, cùng các khoảng dừng ở giữa.

**Quét cơ thể**

**Đầu**

Hãy mang sự chú ý đến đỉnh đầu, tai và nửa sau đầu. Chú ý đến các cảm giác, hoặc sự không có cảm giác, trong một phút.

**Mặt**

Giờ thì hãy di chuyển sự chú ý đến khuôn mặt. Trán, mắt, má, mũi, môi, miệng và bên trong miệng (lợi, lưỡi) trong một phút.

**Cổ và vai**

Di chuyển sự chú ý đến cổ, bên trong họng và vai trong một phút.

**Lưng**

Di chuyển sự chú ý đến lưng dưới, lưng giữa, và lưng trên trong một phút. Lưng phải mang rất nhiều gánh nặng và chịu rất nhiều sức ép. Vì vậy chúng ta hãy trao cho lưng của mình sự chú ý đầy yêu thương mà nó xứng đáng được nhận.

**Bụng và ngực**

Giờ thì di chuyển sự chú ý đến ngực và bụng trong một phút. Nếu có thể, hãy cố mang sự chú ý đến các bộ phận bên trong, dù điều đó có nghĩa là gì với bạn đi nữa.

**Toàn bộ cơ thể cùng một lúc**

Và giờ, mang sự chú ý đến toàn bộ cơ thể cùng một lúc trong một phút.

**Quét cảm xúc**

Bạn có phát hiện ra bất kỳ cảm xúc nào trên cơ thể mình không? Nếu có, hãy chỉ chú ý đến sự tồn tại của nó trên cơ thể. Nếu không, hãy chỉ chú ý đến sự thiếu vắng của cảm xúc, và

nắm bắt lấy nó nếu nó khởi lên trong hai phút tiếp theo.

**Cảm xúc tích cực**

Giờ chúng ta hãy cố gắng trải nghiệm một cảm xúc tích cực trên cơ thể.

Hãy nhớ đến một sự kiện vui vẻ, hạnh phúc hoặc một thời điểm mà bạn hoạt động ở mức độ tối đa và vô cùng năng suất hoặc một thời điểm mà bạn thấy tự tin.

Hãy trải nghiệm cảm giác về cảm xúc tích cực. Giờ thì mang sự chú ý đến cơ thể bạn. Cảm xúc tích cực đó thể hiện như thế nào trên cơ thể? Trên mặt? Cổ, ngực, lưng? Bạn đang thở như thế nào? Có gì khác trong mức độ căng thẳng không? Chúng ta hãy trải nghiệm nó trong ba phút.

**Trở lại mặt đất**

Giờ chúng ta hãy trở lại hiện tại. Nếu bạn phát hiện ra một ý nghĩ đong đầy cảm xúc, hãy buông thả nó đi. Mang sự chú ý đến hoặc là cơ thể bạn hoặc là hơi thở bạn, tùy theo tâm trí bạn cảm thấy ổn định hơn ở đâu. Và chúng ta hãy ổn định tâm trí ở đó trong hai phút.

(Ngưng dài)

Cảm ơn sự chú ý của các bạn.

Chú ý rằng chúng tôi chỉ mời bạn mang đến một cảm xúc tích cực trong bài tập này, chứ không phải cảm xúc tiêu cực. Chúng tôi đợi đến chương sau mới thực hiện một bài tập liên quan đến cảm xúc tiêu cực vì đó là khi chúng tôi giới thiệu đến các bạn các công cụ để ứng phó với nó. Trong lớp, chúng tôi cũng không muốn đề nghị những người tham gia mang đến các cảm xúc tiêu cực trước khi giới thiệu các công cụ đối phó vì làm vậy sẽ khiến các luật sư của chúng tôi tức giận, mà chúng tôi lại thích các luật sư của mình.

Tôi muốn khuyến khích mọi người thử phương pháp quét cơ thể chính thống vì nó có nhiều lợi ích quan trọng. Đầu tiên, nó hiệu quả hơn so với việc chỉ đơn thuần mang thiền đến các hoạt động hàng ngày. Lý do chính là sự tập trung. Khi bạn thực hiện các hoạt động thông thường, nhiều khả năng bạn chỉ có thể dành một phần nhỏ sự chú ý của mình cho cơ thể, trừ phi bạn có một tâm trí đã được rèn luyện rất kỹ càng, giống như Thích Nhất Hạnh, hoặc

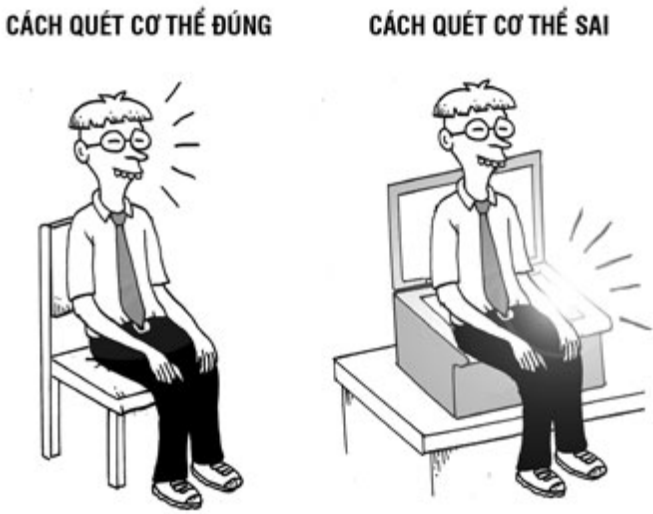
hành động của bạn đòi hỏi phải tập trung toàn bộ sự chú ý vào cơ thể, ví dụ như khi đang thi khiêu vũ, hoặc bạn chính là Thích Nhất Hạnh đang tham gia thi khiêu vũ. Ngược lại, nếu bạn đang không làm gì khác ngoài việc quét cơ thể theo cách chính thống, thì bạn có thể tập trung nhiều hơn sự chú ý của mình vào cơ thể, và sự chú ý đó chính là thứ kích thích sự thay đổi về thần kinh.

Trong lớp học Tìm Kiếm Bên Trong Bạn của chúng tôi có một người quản lý tên là Jim. Sau một vài tuần thực hành quét cơ thể, anh nói với tôi: "Tôi nhận ra rằng tôi đã đè nén các cảm xúc vào trong cơ thể của mình. Điều đó khiến cơ thể tôi kiệt sức và đây là nguyên nhân làm tôi thường xuyên nhỡ công việc. Phương pháp này đã giúp tôi đi làm thường xuyên hơn". Dưới Jim có chín người báo cáo trực tiếp cho anh, vì vậy việc anh thực hành phương pháp này sẽ đem lại lợi ích cho ít nhất 10 người tại công sở. ("Jim" không phải tên thật nhưng tôi bảo đảm với bạn là anh ta có thật.)

*"Hãy quét cơ thể mình đi!"*

Lợi ích thứ hai của việc quét cơ thể là nó giúp bạn ngủ. Tôi biết điều đó vì trong MSBR, các học viên thực hành quét cơ thể trong tư thế nằm, và trong tất cả các lớp đều có ít nhất một người rơi vào tình trạng ngáy (trong khi những người khác đang nghĩ rằng: "Đừng có ngáy nữa. Tôi đang cố thiền đây, tức thật!"). Tôi không chắc lắm về lý do tại sao việc quét cơ thể lại rất có lợi cho việc ngủ, nhưng từ kinh nghiệm bản thân, tôi có thể nghĩ ra một vài lý do. Khi mang sự chú ý đến cơ thể mình, chúng ta đang giúp nó thư

giãn. Những căng thẳng trong cơ thể thường xuyên bị dồn ứ lại vì chúng ta không chú ý đến cơ thể, vì vậy chỉ riêng việc chúng ta chú ý thôi là đã giúp giải quyết vấn đề đó rồi. Ngoài ra, quét cơ thể cùng những bài tập thiền nhẹ nhàng khác giúp tâm trí được nghỉ ngơi. Vậy là việc quét cơ thể giúp thư giãn cả cơ thể cũng như tâm trí, và khi bạn thực hiện trong tư thế nằm thì rất dễ chìm vào giấc ngủ. Nếu bạn có vấn đề về ngủ thì phương pháp này có khi giúp được bạn đấy.




## Ghi chép

Ghi chép là bài tập khám phá bản thân bằng cách viết cho chính mình. Nó là một bài tập quan trọng giúp bạn khám phá những điều nằm trong tâm trí vẫn còn chưa rõ ràng và thông suốt. Thường thì khi viết, chúng ta đang cố gắng truyền đạt ý nghĩ cho một người nào đó. Bài tập này thì khác. Bạn không cố gắng truyền đạt ý nghĩ cho ai cả. Thay vào đó, bạn đang cố gắng để ý nghĩ của mình tuôn chảy vào trang giấy để bạn có thể xem cái gì sẽ xuất hiện.

Bài tập này rất đơn giản. Bạn dành ra cho mình một khoảng thời gian nhất định, giả sử là ba phút, và bạn được cho (hoặc bạn tự cho mình) một gợi ý, với mục đích của chúng ta thì gợi ý đó sẽ là một câu mở, chẳng hạn như: "Điều tôi đang cảm thấy ngay lúc này là…". Trong ba phút đó, hãy viết ra bất cứ điều gì xuất hiện trong tâm trí bạn. Bạn có thể viết theo nội dung gợi ý, hoặc bạn có thể viết về bất cứ điều gì khác xuất hiện trong tâm trí. Cố đừng

nghĩ mình sẽ viết gì – cứ viết thôi. Không quan trọng là bạn bám sát gợi ý đến đâu; cứ để tất cả suy nghĩ của bạn tuôn chảy vào trang giấy. Chỉ có một quy tắc duy nhất: đừng dừng viết cho đến khi hết thời gian. Nếu bạn hết thứ để viết, thì cứ viết, *Tôi hết thứ để viết. Tôi không còn gì để viết. Tôi vẫn không còn gì để viết…* cho đến khi bạn có thứ gì đó để viết trở lại. Hãy nhớ rằng, bạn đang viết cho chính bản thân bạn, vì chính bản thân bạn, và bạn sẽ không bao giờ phải cho người khác xem nếu bạn không muốn. Vì vậy, bạn có thể làm điều này với sự trung thực tuyệt đối.

Bạn có thể coi việc ghi chép là một dạng thiền suy nghĩ và cảm xúc; đặt sự chú tâm trong từng khoảnh khắc và không phán xét vào suy nghĩ và cảm xúc khi chúng khởi lên; đồng thời hỗ trợ cho dòng chảy của chúng bằng cách đặt chúng lên giấy. Có một vài cách nhìn khác về điều này. Cách nhìn theo kiểu kỹ sư của tôi là nó giống như đổ não ra giấy mà không cần lọc – đổ dòng suy nghĩ của bạn ra giấy. Cách nhìn văn thơ hơn là coi các suy nghĩ như một dòng chảy nhẹ nhàng và cố gắng bắt được dòng chảy đó trên trang giấy.

Bài tập này đơn giản đến mức có thể bạn sẽ nghĩ không biết nó có tác dụng gì không. Lần đầu tiên nghe Norman Fischer giải thích tôi cũng nghĩ như vậy nhưng một nghiên cứu đã khiến tôi sửng sốt. Trong một nghiên cứu, Stefanie Spera, Eric Buhrfeind, và James Pennebaker đã đề nghị một nhóm những người thất nghiệp viết về các cảm xúc của họ cho chính họ trong năm ngày liên tiếp, mỗi ngày 20 phút[10]. Tỷ lệ những người này tìm được công việc mới cao hơn nhiều so với những người không ở trong nhóm viết. Sau tám tháng, 68,4% số họ tìm được việc làm, trong khi tỷ lệ chỉ là 27,3% ở nhóm kia. Những con số đó đã khiến tôi kinh ngạc. Bất cứ lúc nào một phương pháp có thể tạo ra sự khác biệt vài điểm phần trăm là bạn có thể xuất bản một bài viết rồi. Nhưng ở đây chúng ta không nói về 3%. Chúng ta đang nói về hơn 40%! Và tất cả những gì cần làm chỉ là 100 phút làm theo một phương pháp. Thật không thể tin được.

Bạn phải viết bao nhiêu mới có thể đạt được một sự thay đổi đáng kể? Một bài báo đăng ngày 2 tháng 3 năm 2009 trên trang *Very Short List (VSL)*: Science[11] đã viết như sau:

> *20 năm trước, James Pennebaker, nhà tâm lý học thuộc Đại học Texas, đã kết luận rằng những sinh viên dành 15 phút mỗi ngày trong vài ngày liên tiếp để viết về các trải nghiệm cá nhân có ý nghĩa nhất của mình có cảm giác tốt hơn, kết quả xét nghiệm máu khỏe mạnh hơn và được điểm cao hơn ở*

*trường. Nhưng một nghiên cứu mới từ trường đại học Missouri đã cho thấy viết một vài phút cũng đủ rồi.*

*Các nhà nghiên cứu đã đề nghị 49 sinh viên dành hai phút trong hai ngày liên tiếp để viết về một thứ gì đó họ thấy có ý nghĩa về mặt cảm xúc. Những người tham gia đã thể hiện sự cải thiện ngay lập tức về tâm trạng cũng như được đánh giá cao hơn trong các tiêu chuẩn hạnh phúc về mặt sinh lý. Nghiên cứu này đã kết luận rằng không cần thiết phải nhìn sâu hơn vào bên trong; chỉ cần "dành một ngày gợi ra chủ đề và ngày hôm sau để khám phá nhanh nó" là đủ để nhìn nhận đúng mọi việc rồi.*

Bốn phút có thể tạo ra một sự khác biệt đáng kể. Tiếng nổ đó chính là âm thanh tâm trí tôi đã bị thổi bay.

Để thực hiện bài tập ghi chép hàng ngày này một cách vui vẻ, hãy viết những lời gợi ý khác nhau lên nhiều mảnh giấy, đặt chúng vào trong một cái bể cá (tôi khuyên bạn nên dùng một cái bể cá không có nước), sau đó mỗi ngày chọn ngẫu nhiên một hoặc hai mảnh giấy. Sau đây là một số lời gợi ý tham khảo:

- Điều tôi đang cảm thấy ngay lúc này là…
- Tôi đang nhận thấy rằng…
- Điều thúc đẩy tôi là…
- Tôi được truyền cảm hứng bởi…
- Hôm nay, tôi khao khát…
- Điều làm tổn thương tôi là…
- Tôi ước…
- Những người khác đang…
- Tôi đã mắc phải một sai lầm hạnh phúc…
- Tình yêu là…

Sau đây là các hướng dẫn cho bài tập tự đánh giá chính xác. Hãy chú ý rằng ngoài việc ghi chép bình thường, chúng tôi cũng thêm vào một đoạn khởi động để khai mở tâm trí thành khung chuẩn có lợi cho bài tập này.

TÔI MỪNG KHI THẤY CẬU RẤT CHĂM CHÚ GHI CHÉP...
...VÀ CẬU ĐANG GHI LẠI NHỮNG ĐIỀU CẬU THẤY CÓ Ý NGHĨA VỀ MẶT CẢM XÚC...
TUY NHIÊN, TÔI CÓ MỘT LỜI ĐỀ NGHỊ NHO NHỎ...
CẬU CÓ THỂ KHÔNG LÀM ĐIỀU ĐÓ TRÊN TWITTER KHÔNG?
THẦY CHỈ CẦN KHÔNG THEO DÕI TÔI LÀ ĐƯỢC MÀ!
twitte

## GHI CHÉP ĐỂ TỰ ĐÁNH GIÁ

**Khởi động**

Trước khi bắt đầu ghi chép, chúng ta hãy khởi động tâm trí.

Chúng ta hãy dành hai phút nghĩ về một hoặc nhiều trường hợp trong đó bạn phản ứng một cách tiêu cực với một tình huống khó khăn, và bạn rất không thỏa mãn với kết quả. Bạn cảm thấy rằng bạn làm rất tồi, và bạn ước rằng mình có thể thay đổi một điều gì đó. Nếu bạn đang xem xét nhiều trường hợp, hãy nghĩ xem có bất kỳ mối quan hệ hay khuôn mẫu nào không.

Giờ hãy dành một chút thời gian để thư giãn tinh thần. (Ngưng 30 giây)

**Ghi chép**

Gợi ý (hai phút một gợi ý):

Những điều khiến tôi khó chịu là…

Những điểm yếu của tôi là…

**Khởi động**

Chúng ta hãy dành hai phút nghĩ về một hoặc nhiều trường hợp trong đó bạn phản ứng một cách tích cực với một tình huống khó khăn, và bạn rất thỏa mãn với kết quả. Bạn cảm thấy rằng bạn làm rất tốt. Nếu bạn đang xem xét nhiều trường hợp, bạn hãy nghĩ xem có bất kỳ mối liên hệ hay khuôn mẫu nào không.

Giờ hãy dành một chút thời gian để thư giãn tinh thần.

(Ngưng 30 giây)

**Ghi chép**

Gợi ý (hai phút một gợi ý):

Những điều khiến tôi vui vẻ là…

Những điểm mạnh của tôi là…

Dành một vài phút để đọc những điều bạn đã viết cho bản thân mình.

## Cảm xúc của tôi không phải là tôi

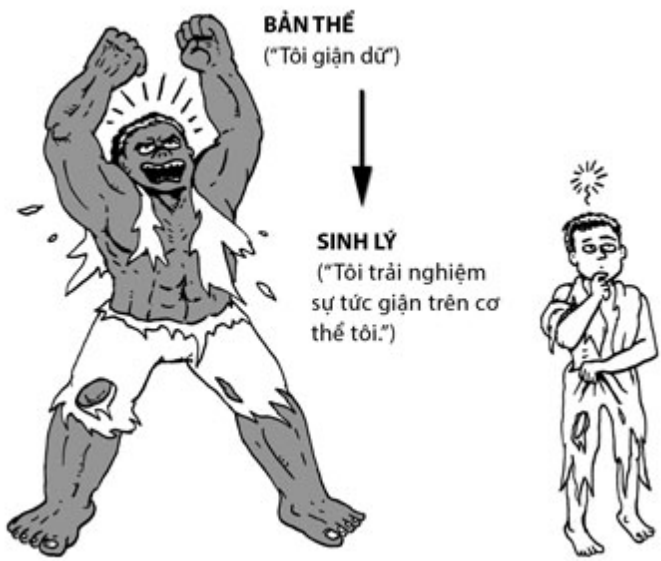
Khi sự tự nhận thức của chúng ta trở nên sâu sắc hơn, cuối cùng chúng ta sẽ đạt đến một nhận thức rất quan trọng: chúng ta không phải là cảm xúc của chúng ta.

Chúng ta luôn coi cảm xúc của chúng ta là chúng ta. Điều này được thể hiện trong ngôn ngữ chúng ta sử dụng để miêu tả nó. Ví dụ, chúng ta nói: "Tôi giận dữ", hoặc "Tôi hạnh phúc", hoặc "Tôi buồn", như thể sự giận dữ, hạnh phúc, hoặc nỗi buồn là chính chúng ta, hoặc đang trở thành con người chúng ta. Đối với tâm trí, cảm xúc của chúng ta trở thành chính bản thể của mình.

Nếu tập thiền đủ, cuối cùng bạn có thể nhận thấy một sự chuyển đổi vi tế nhưng rất quan trọng – bạn có thể bắt đầu nhận ra rằng

cảm xúc chỉ đơn giản là những gì bạn cảm thấy, chứ không phải con người bạn. Cảm xúc chuyển từ bản thể ("tôi") sang trải nghiệm ("tôi cảm thấy"). Nếu tập thiền nhiều hơn nữa, có thể có một sự chuyển đổi nữa, cũng vi tế nhưng rất quan trọng – bạn có thể bắt đầu coi cảm xúc đơn giản chỉ là hiện tượng sinh lý. Cảm xúc trở thành những gì chúng ta trải nghiệm trên cơ thể, vì vậy chúng ta chuyển từ "Tôi giận dữ" sang "Tôi trải nghiệm sự giận dữ trên cơ thể tôi".

Sự chuyển đổi vi tế này cực kỳ quan trọng vì nó cho thấy chúng ta có khả năng làm chủ các cảm xúc. Nếu cảm xúc chính là tôi thì gần như tôi chẳng thể làm được gì. Tuy nhiên, nếu cảm xúc đơn giản chỉ là những gì tôi trải nghiệm trên cơ thể, thì việc cảm thấy tức giận sẽ giống như việc cảm thấy đau ở vai sau khi tập nặng; cả hai chỉ là những trải nghiệm sinh lý mà tôi có thể tác động đến. Tôi có thể làm dịu chúng. Tôi có thể phớt lờ chúng và đi ăn kem vì tôi biết rằng sau một vài giờ nữa, tôi sẽ đỡ. Tôi có thể trải nghiệm chúng một cách tỉnh thức. Về cơ bản, tôi có thể thực hiện các hành động đối với chúng vì chúng không phải là bản thể cốt lõi của tôi.




Trong các truyền thống thiền có một ẩn dụ rất đẹp cho điều này. Ý nghĩ và cảm xúc giống như đám mây – có đám mây đẹp, có đám mây đen – còn bản thể cốt lõi của chúng ta là bầu trời. Đám mây không phải là bầu trời; chúng chỉ là hiện tượng trên bầu trời, hết đến rồi lại đi. Tương tự, ý nghĩ và cảm xúc không phải là chúng ta; chúng chỉ đơn giản là hiện tượng trong tâm trí và cơ thể, hết đến

rồi lại đi.

Với hiểu biết này, chúng ta có thể thay đổi bên trong chúng ta.

# Chương 5
# Điều khiển cảm xúc như thuần dưỡng một con ngựa

*Phát triển sự tự chủ*

*Không có sự làm chủ nào lớn hơn hay sự làm chủ nào nhỏ hơn sự làm chủ bản thân.*

**- Leonardo da Vinci**

Chủ đề của chương này có thể tóm gọn trong sáu chữ:

*Từ ép buộc đến lựa chọn*

Ngày xửa ngày xưa ở Trung Hoa cổ đại, có một người đàn ông cưỡi ngựa ngang qua một người đàn ông khác đang đứng bên đường. Người đang đứng bên đường hỏi: "Này anh cưỡi ngựa, anh đang đi đâu vậy?". Người cưỡi ngựa trả lời: "Tôi không biết. Hỏi con ngựa ấy".

Câu chuyện này chính là một ẩn dụ về đời sống cảm xúc của chúng ta. Con ngựa đại diện cho cảm xúc của chúng ta. Chúng ta luôn cảm thấy bị cảm xúc của mình ép buộc phải làm một điều gì đó. Chúng ta cảm thấy chúng ta không thể kiểm soát con ngựa và chúng ta để nó dẫn chúng ta đi bất cứ nơi nào nó muốn. May mắn thay, hóa ra là chúng ta có thể chế ngự và điều khiển con ngựa. Để làm được điều đó, chúng ta bắt đầu từ việc am hiểu con ngựa, quan sát sở thích, thiên hướng, và hành vi của nó. Một khi đã am hiểu được con ngựa rồi, chúng ta sẽ học được cách giao tiếp và làm việc với nó một cách điêu luyện. Cuối cùng, nó sẽ đưa chúng ta đến bất cứ nơi nào chúng ta muốn. Vậy là chúng ta tạo ra lựa chọn cho chính mình. Khi đó, chúng ta có thể chọn cưỡi ngựa đi ngắm

hoàng hôn và trông "ngầu" không kém gì John Wayne.

Chương cuối, khi chúng ta khám phá sự tự nhận thức, sẽ nói về việc am hiểu con ngựa. Trong chương này, chúng ta sẽ tận dụng sự tự nhận thức để đạt được khả năng làm chủ các cảm xúc của chính mình. Nói cách khác, chúng ta sẽ học cách cưỡi ngựa.

## Về sự tự điều chỉnh

Khi nghĩ về sự tự điều chỉnh, chúng ta luôn coi đó là sự tự kiểm soát, như kiểu tự kiểm soát để không hét vào mặt sếp. Nếu đó là tất cả những gì các bạn nghĩ, thì hỡi những người bạn của tôi, các bạn đang bỏ lỡ tất cả những thứ ngon lành nhất đấy. Tự điều chỉnh hơn xa tự kiểm soát. Daniel Goleman đã xác định năm năng lực cảm xúc nằm dưới lĩnh vực tự điều chỉnh:

1. Tự kiểm soát: Kiềm chế các cảm xúc và xung động có thể gây hỗn loạn.

2. Đáng tin cậy: Duy trì các chuẩn mực về sự trung thực và chính trực.

3. Tận tâm: Nhận trách nhiệm về những việc làm của bản thân.

4. Dễ thích nghi: Linh hoạt để đáp ứng trước sự thay đổi.

5. Đổi mới: Thoải mái với các ý tưởng, cách tiếp cận và thông tin mới.

Có một điểm chung của năm năng lực này, đó là sự lựa chọn. Ai cũng muốn có tất cả những phẩm chất này. Ai chẳng muốn mình là người dễ thích nghi và đổi mới. Làm gì có ai không muốn duy trì các chuẩn mực về sự trung thực và chính trực? Song, có rất nhiều người không thành công trong việc duy trì được các phẩm chất này trong mọi lúc. Tại sao? Vì chúng ta thường cảm thấy bị cảm xúc của mình ép buộc đi sang hướng khác. Tuy nhiên, nếu chúng ta có khả năng biến sự ép buộc thành sự lựa chọn thì chúng ta có thể có được tất cả những phẩm chất này, và chúng ta có thể chọn thể hiện chúng ra nếu chúng ta muốn.

Khả năng biến sự ép buộc thành sự lựa chọn là chìa khóa mở ra tất cả những năng lực này.

## Tự điều chỉnh không phải là lảng tránh hay đè

## nén cảm xúc

Sau khi dạy Tìm Kiếm Bên Trong Bạn một thời gian, chúng tôi nhận ra rằng mặc dù giải thích sự tự điều chỉnh nghĩa là gì rất quan trọng, nhưng giải thích nó không là gì cũng quan trọng không kém. Có một lý do đơn giản là nhiều người nghĩ tự điều chỉnh chỉ đơn giản là đè nén các cảm xúc khó chịu. Thật may là không phải thế.

Tự điều chỉnh không phải là lảng tránh cảm xúc. Có những tình huống chúng ta nên cảm nhận các cảm xúc đau đớn. Ví dụ, khi người bạn thân nói với bạn một tin không vui, tốt nhất là bạn nên chia sẻ nỗi buồn với người bạn đó. Hoặc khi bạn là bác sỹ và phải nói với bệnh nhân một tin rất xấu, có thể bạn sẽ không muốn tránh cảm giác buồn. Chắc chắn bạn không muốn mình cười toe toét khi nói với bệnh nhân rằng người đó chỉ còn sống được một tháng nữa – như vậy sẽ rất không ổn.

Tự điều chỉnh cũng không phải là phủ nhận hay đè nén các cảm giác đích thực. Các cảm giác chứa đựng những thông tin giá trị, vì vậy nếu bạn phủ nhận hay đè nén chúng, bạn sẽ mất những thông tin giá trị đó. Ví dụ, một học viên của chương trình Tìm Kiếm Bên Trong Bạn ở Google đã học được cách chăm chú lắng nghe các cảm giác của mình và bắt đầu nắm được toàn bộ sự bất mãn trong vai trò mà mình đang đảm nhiệm. Để giải quyết vấn đề này, ngay sau khóa học, anh đã chuyển sang một vị trí khác tại Google và trở nên hạnh phúc hơn cũng như đạt được hiệu quả tốt hơn nhiều trong công việc của mình.

Tự điều chỉnh chưa bao giờ nghĩa là đạt được những cảm xúc nhất định nào đó. Nó có nghĩa là có thể xử lý thành thạo các cảm xúc. Ví dụ, người ta nói với tôi rằng theo triết lý Phật giáo, có một sự khác biệt quan trọng giữa tức giận và phẫn nộ: tức giận phát sinh từ bất lực, trong khi phẫn nộ phát sinh từ quyền lực. Do có sự khác biệt đó nên khi cảm thấy tức giận, bạn mất kiểm soát, còn khi cảm thấy phẫn nộ, bạn có thể kiểm soát toàn bộ tâm trí và cảm xúc của mình. Vì vậy, bạn có thể vừa ngập tràn cảm xúc để đấu tranh vì một sự thay đổi nào đó vừa giữ được "cái đầu lạnh". Phẫn nộ là một trạng thái tinh tế, một ví dụ tuyệt vời về sự tự điều chỉnh được phát huy ở mức cao nhất. Tôi nghĩ người minh chứng rõ nhất điều này là Gandhi. Gandhi không phải là người dễ tức giận, nhưng điều đó không ngăn cản ông đấu tranh cho công lý hay lãnh đạo những cuộc tuần hành lớn. Trong suốt thời gian đấu tranh, ông chưa bao giờ đánh mất sự bình tĩnh hay lòng từ bi của

mình. Khi tôi lớn lên, tôi cũng muốn được như vậy.

## Giống như viết trên nước

Song, cuộc sống có những tình huống bạn thực sự cần phải làm dịu những suy nghĩ hoặc cảm xúc không lành mạnh, khi đó bạn làm gì?

Tôi nghĩ câu hỏi đầu tiên phải là liệu có thể chấm dứt ngay từ đầu một suy nghĩ hoặc cảm xúc không lành mạnh, khiến nó không thể khởi lên hay không. Theo kinh nghiệm cá nhân của tôi thì điều này là không thể. Thực tế, Paul Ekman, một trong những nhà tâm lý học lỗi lạc nhất thế giới, đã nói với tôi rằng đây chính là vấn đề ông từng thảo luận với Đạt-lai Lạt-ma. Cả hai đều nhất trí rằng không thể khiến một suy nghĩ hay một cảm xúc không khởi lên được. Chắc đó là câu trả lời đúng vì không thể nào cả Paul, Đạt-lai Lạt-ma, và tôi đều đồng thời sai được, phải vậy không?

Tuy nhiên, Đạt-lai Lạt-ma đã bổ sung một điểm quan trọng: mặc dù chúng ta không thể khiến một suy nghĩ hoặc một cảm xúc không lành mạnh không khởi lên, chúng ta có sức mạnh để buông thả nó đi, và một tâm trí đã được rèn luyện kỹ càng sẽ có thể buông thả nó đi ngay khoảnh khắc nó khởi lên.

Đức Phật có một ẩn dụ rất đẹp về trạng thái tâm trí này. Ngài coi nó "giống như viết trên nước."[1] Bất cứ khi nào một suy nghĩ hoặc một cảm xúc không lành mạnh khởi lên trong một tâm trí đã giác ngộ thì nó cũng giống như viết trên nước vậy; ngay khoảnh khắc nó được viết ra, nó biến mất luôn.

*"Khách hàng của tôi muốn hợp đồng được viết trên nước."*

## Tập buông thả

Một trong những hiểu biết quan trọng nhất, có khả năng thay đổi cuộc đời, mà thiền đem lại là đau và khổ hoàn toàn khác biệt nhau, cái này không nhất thiết phải dẫn đến cái kia. Để có được hiểu biết này, chúng ta phải tập buông thả.

Buông thả là một kỹ năng vô cùng quan trọng. Nó là một trong những nền tảng trọng yếu của việc tập thiền. Như mọi khi, những thiền sư thời xưa đã giải thích hiểu biết quan trọng này theo cách thú vị nhất. Tam Tổ Tăng Xán nói: "Đạo lớn chẳng khó, chỉ hiềm lựa chọn, chẳng khởi ghét yêu, tự nhiên sáng rõ"[a]. Khi tâm trí tự do đến mức có thể buông thả cả ghét và yêu thì đạo lớn chẳng còn khó gì nữa.

---

[a] *Theo http://thuvienhoasen.org/a15601/phu-luc-ii-tin-tam-minh-tam-to-tang-xan, đoạn 1, phụ lục II: Tín Tâm Minh - Tam Tổ Tăng Xán, Tiếng sáo thép (100 Công án thiền), Thiên Khi Như Huyễn bình, Đỗ Đình Đồng dịch.*

---

Tầm quan trọng của việc buông thả gợi lên một câu hỏi thiết yếu: có thể vừa buông thả, vừa trân trọng và trải nghiệm trọn vẹn các thăng trầm của cuộc đời không? Tôi thì thích hỏi theo cách này hơn: bạn có thể vừa có nghiệp của mình vừa ăn bánh không?[a]

---

[a] *Câu thành ngữ gốc là "Bạn không thể vừa có bánh vừa ăn nó được". Đây là một câu thành ngữ phổ biến trong tiếng Anh có nghĩa là bạn không thể có được đồng thời cả hai thứ một lúc, bánh đã ăn rồi thì bạn sẽ không có nó nữa.*

---

Tôi nghĩ là có thể. Mấu chốt là buông thả hai điều: tham lam và oán ghét. Tham lam là tâm trí bám chặt vào một cái gì đó và không chịu buông thả nó đi. Oán ghét là tâm trí tránh xa một cái gì đó và không chịu để nó đến. Hai điều này đối nghịch nhau. Tham lam và oán ghét chiếm một phần rất lớn trong những nỗi khổ mà chúng ta phải trải qua, có lẽ là 90%, thậm chí 100%.

Khi chúng ta trải nghiệm bất cứ hiện tượng nào, chúng ta bắt đầu bằng việc các giác quan tiếp xúc với vật thể, sau đó cảm giác và nhận thức khởi lên, rồi ngay sau đó, tham lam hoặc oán ghét nổi lên (một số truyền thống thiền coi bản thân tâm trí cũng là một giác quan nên mô thức trải nghiệm này cũng được mở rộng một

cách tinh tế sang cả trải nghiệm tinh thần cũng như trải nghiệm thể xác). Một hiểu biết quan trọng ở đây là tham lam và oán ghét tách biệt với cảm giác và nhận thức. Chúng khởi lên gần như cùng lúc với nhau nên thông thường chúng ta không nhận ra được sự khác biệt này.

Tuy nhiên, khi tập thiền ngày càng vững vàng, bạn có thể nhận ra sự khác biệt này và thậm chí cả một khoảng trống rất nhỏ giữa chúng nữa. Ví dụ, sau khi ngồi thiền một thời gian dài, bạn có thể cảm thấy đau ở lưng, và gần như ngay lập tức sau đó, bạn có thể cảm thấy oán ghét. Bạn tự nhủ: "Tôi ghét cảm giác đau này. Tôi không muốn cảm giác này nữa. Biến đi!". Nếu bạn tập thiền đủ lâu, bạn có thể nhận thấy rằng hai trải nghiệm này tách biệt nhau. Một là trải nghiệm đau về thể xác còn một là trải nghiệm thù ghét. Tâm trí không được rèn luyện sẽ hợp chúng thành một trải nghiệm đơn nhất, nhưng tâm trí được rèn luyện sẽ nhìn ra hai trải nghiệm tách biệt nhau, cái này dẫn đến sự khởi lên của cái kia.

Một khi tâm trí đã đạt đến mức độ nhận thức ở độ phân giải cao, bạn sẽ có được hai cơ hội rất lớn.

Cơ hội lớn đầu tiên là khả năng trải nghiệm đau mà không khổ. Về lý thuyết, chính sự oán ghét, chứ không phải cơn đau, mới là nguyên nhân đích thực của khổ; đau chỉ là một cảm giác tạo ra sự oán ghét đó thôi. Do đó, nếu tâm trí nhận ra điều này và sau đó có khả năng buông thả sự oán ghét, thì khi trải nghiệm đau, khổ sẽ giảm đi rất nhiều – thậm chí không còn khổ nữa. Jon Kabat-Zinn có một ví dụ tuyệt vời về cách lý thuyết này hoạt động trong thực tế. Dưới đây là câu chuyện về một người đàn ông tham gia chương trình Giảm Căng Thẳng Bằng Thiền:

> *Một người đàn ông, hơn 70 tuổi, đến tham gia với cái chân rất đau. Buổi học đầu tiên, ông đến bằng xe lăn… Ngày đầu tiên đó, ông nói với cả lớp rằng ông đau đến nỗi chỉ muốn cắt cả chân đi. Ông không biết thiền có thể làm gì cho mình, nhưng ông quá đau nên sẵn sàng thử bất cứ phương pháp gì. Mọi người cảm thấy ông rất tội nghiệp… Buổi học thứ hai, ông đến bằng nạng thay vì xe lăn. Sau đó, ông chỉ dùng gậy ba-toong. Sự biến chuyển từ xe lăn sang nạng rồi gậy ba-toong nói lên rất nhiều điều với tất cả chúng tôi vì chúng tôi quan sát ông ấy từ tuần này sang tuần khác. Cuối khóa, ông ấy nói rằng cơn đau gần như vẫn thế nhưng thái độ của ông đối với cơn đau đã thay đổi rất nhiều[3].*

Một trong những nhân vật lịch sử thú vị nhất đạt được hiểu biết

này là Hoàng đế La Mã Marcus Aurelius, hoàng đế cuối cùng trong Ngũ Hiền Đế. Ông viết:

> *Nếu bạn cảm thấy đau đớn vì bất cứ thứ gì bên ngoài, thì cơn đau không phải do thứ đó tạo ra, mà do cách bạn đánh giá nó; và do đó, bạn có sức mạnh để hủy bỏ nó vào bất kỳ lúc nào.*

Có một điều rất hay (với ngữ cảnh của chúng ta) là trích dẫn này được lấy từ một tác phẩm tổng hợp những ghi chép của ông có tên là *Meditations* (Những suy tư).

Cơ hội quan trọng thứ hai là khả năng trải nghiệm sự sung sướng mà không bị thất vọng khi nó kết thúc. Những trải nhiệm sung sướng chứa đựng một vấn đề rất lớn là cuối cùng, tất cả chúng cũng kết thúc. Bản thân trải nghiệm không gây ra khổ, mà là việc chúng ta cứ bám chặt lấy chúng, mong mỏi một cách tuyệt vọng rằng chúng sẽ không biến mất, mới là nguyên nhân gây ra khổ. Thích Nhất Hạnh diễn tả điều này rất hay: hoa héo không gây ra khổ; chính ham muốn vô lý rằng hoa không được héo mới gây ra khổ. Do đó, nếu tâm trí nhận ra điều này và sau đó có khả năng buông thả tham lam, thì trải nghiệm sung sướng sẽ tạo ra ít khổ, hoặc không tạo ra khổ chút nào. Chúng ta có thể tận hưởng trọn vẹn đóa hoa dù cho cuối cùng nó cũng héo.

Bằng cách buông thả tham lam và oán ghét, chúng ta vừa có thể áp dụng trọn vẹn tâm trí buông thả vừa có thể tận hưởng trọn vẹn cuộc sống trong sự muôn màu muôn vẻ của nó. Thực ra, chúng ta còn có thể trải nghiệm sống động hơn vì nó giải phóng chúng ta khỏi sự xao lãng, sự ồn ào mà tham lam, oán ghét và khổ gây ra.

Nghiệp tốt. Bánh ngon.

*"Được rồi, cậu không phải buông thả toàn bộ đâu."*

## Những nguyên tắc chung để giải quyết sự đau đớn

Sau đây là bốn nguyên tắc chung rất hữu dụng trong việc giải quyết bất kỳ cảm xúc đau đớn nào:

1. Biết khi nào bạn không đau.
2. Đừng cảm thấy tồi tệ về việc mình cảm thấy tồi tệ.
3. Đừng cho quái vật ăn.
4. Khởi đầu mọi suy nghĩ bằng tình thương và óc hài hước.

### *Biết khi nào bạn không đau*

Khi bạn không đau, hãy nhận thức rằng mình không đau. Đây là một bài tập rất hiệu quả ở nhiều khía cạnh. Một khía cạnh là nó làm tăng hạnh phúc. Khi bị đau, chúng ta luôn tự nhủ: "Tôi sẽ vô

cùng hạnh phúc nếu tôi được thoát khỏi cơn đau này", nhưng khi chúng ta thoát khỏi cơn đau, chúng ta quên mất việc tận hưởng cảm giác đó. Nếu chúng ta liên tục tập chú ý đến trạng thái không tồn tại sự khó chịu nào cả thì chúng ta sẽ có động lực để tận hưởng sự ngọt ngào của trạng thái thoải mái đó, từ đó chúng ta hạnh phúc hơn.

Ở một khía cạnh khác, tôi thấy rằng ngay cả khi đang bị đau thì cơn đau cũng không liên tục, đặc biệt là cơn đau cảm xúc. Cơn đau tăng giảm liên tục, và có những thời điểm (có lẽ những khoảng ngắn vài phút hoặc vài giây) một khoảng trống mở ra và chúng ta thoát khỏi cơn đau. Bài tập chú ý đến việc mình không bị đau giúp chúng ta có thể trú trong cái khoảng trống nhỏ đó khi nó mở ra. Khoảng trống này cho chúng ta sự giải thoát ngắn hạn, nó là nền tảng để từ đó chúng ta khởi động quá trình phục hồi và tìm ra sức mạnh để đương đầu với các vấn đề.

## *Đừng cảm thấy tồi tệ về việc mình cảm thấy tồi tệ*

Chúng ta có xu hướng cảm thấy tồi tệ về việc mình cảm thấy tồi tệ. Tôi gọi nó là "tự phiền não", phiền não về việc mình phiền não. Điều này đặc biệt đúng với những người tốt và nhạy cảm. Chúng ta trách móc bản thân: "Này, mình là người tốt như vậy mà sao lại cảm thấy đố kỵ đến mức này cơ chứ?". Điều này thậm chí còn đúng hơn với những người tốt và có thực hành các bài tập suy tư như thiền. Chúng ta trách mắng bản thân: "Nếu mình là một thiền sinh tốt thì mình sẽ không cảm thấy như thế này. Mình đúng là một kẻ đạo đức giả, một miếng [điền một danh từ phù hợp với ngữ cảnh] vứt đi".

Điều quan trọng là phải nhận ra rằng phiền não là hiện tượng khởi lên một cách tự nhiên – tất cả chúng ta đều trải nghiệm nó lúc này hay lúc khác. Ngay cả Thích Nhất Hạnh, biểu tượng của hòa bình thế giới, cũng đã từng tức giận với một người đến mức gần như muốn đứng lên và đánh người đó.

Ngoài ra, hãy nhận ra rằng cảm thấy tồi tệ về việc mình cảm thấy tồi tệ là một hành động của bản ngã. Đó là sự phản chiếu hình ảnh của bản ngã về chính nó, và kết quả cuối cùng là tạo ra một sự phiền não mới mà không có lý do nào xác đáng cả. Liều thuốc giải là hãy buông thả bản ngã đi, với sự hài hước và vui vẻ bất cứ khi nào có thể.

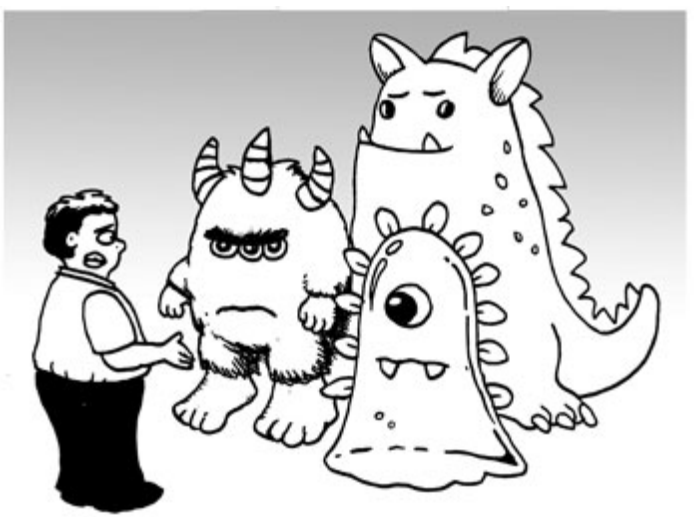
Và hãy nhớ rằng, tự phiền não thật sự rất thiếu hiệu quả về mặt

kinh tế.

## *Đừng cho quái vật ăn*

Chúng ta hãy giả sử rằng những con quái vật là thủ phạm gây ra sự phiền não của chúng ta, chiếm giữ tâm trí và tàn phá cảm xúc của chúng ta. Chúng ta có thể làm gì để ngăn chúng lại đây? Chúng có vẻ vô cùng mạnh, chúng ta không thể ngăn chúng không xuất hiện trong tâm trí, và chúng ta dường như không có sức mạnh để bắt chúng đi.

Thật may là những con quái vật cần chúng ta cho ăn thì mới sống được. Nếu chúng ta không cho chúng ăn thì chúng sẽ đói, và có thể sẽ đi chỗ khác. Sức mạnh của chúng ta nằm ở đây – chúng ta không thể khiến quái vật không xuất hiện hoặc bắt chúng đi, nhưng chúng ta có sức mạnh để không cho chúng ăn nữa.



*"Được rồi, để khai vị thì tôi sẽ không cho các bạn ăn tinh bột nữa, thế nhé?"*

Hãy lấy ví dụ về sự tức giận. Nếu bạn thực sự tức giận ai đó và dùng thiền để xem xét sự tức giận này, bạn có thể sẽ phát hiện ra rằng sự tức giận không liên tục mà dao động không ngừng một cách vi tế. Bạn cũng có thể nhận ra rằng tâm trí liên tục cho cơn tức giận ăn bằng cách kể lại một hoặc nhiều câu chuyện hết lần này đến lần khác. Nếu bạn dừng kể các câu chuyện đó, bạn có thể phát hiện ra rằng sự tức giận dần tiêu tan vì thiếu nhiên liệu. Quái Vật Tức Giận cần được ăn các câu chuyện tức giận của bạn. Nếu không có câu chuyện nào để ăn, Quái Vật Tức Giận sẽ đói và đôi

khi biến mất luôn. Bằng cách không cho Quái Vật Tức Giận ăn, bạn tiết kiệm được năng lực tinh thần, Quái Vật Tức Giận có thể để bạn yên và đi chỗ khác chơi. Quái Vật Tức Giận biết rằng ở nơi khác, mọi người vẫn đang cung cấp rất nhiều thức ăn tức giận.

Không cho quái vật ăn rất hiệu quả về mặt kinh tế.

## *Khởi đầu mọi suy nghĩ bằng tình thương và óc hài hước*

Trong mọi tình huống, dù phiền não hay không, thì việc khởi động mọi suy nghĩ bằng tình thương và óc hài hước, vì bản thân và vì người khác, cũng đều rất hữu dụng.

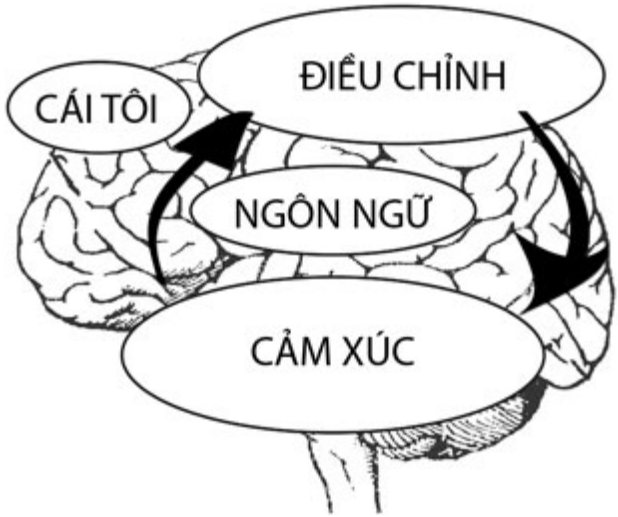
Theo kinh nghiệm của tôi, đặc tính quan trọng nhất của tình thương là khả năng chữa lành. Hãy tưởng tượng bạn dùng một cái bàn chải có các lông chải nhọn và lởm chởm liên tục chải mạnh và nhanh lên da của mình. Cuối cùng, da của bạn sẽ sưng tấy và đau rát. Tình thương chính là nhẹ nhàng dừng lại hành động chải có hại đó. Nếu bạn làm điều đó, cuối cùng da sẽ lành.

Tôi cũng thấy việc nhìn ra sự hài hước trong những thất bại của bản thân rất hữu dụng. Mỗi lần tôi mất kiểm chế hay có một ý nghĩ tham lam, đen tối mà một lúc lâu vẫn không biến đi, tôi thấy mình giống như lại rơi ra khỏi xe một lần nữa. Đương nhiên, tôi có thể coi việc rơi ra khỏi xe là một trải nghiệm nhục nhã và đáng xấu hổ. Tuy nhiên, sẽ vui hơn nhiều nếu coi sự việc đó như một cảnh trong phim hài. Một anh chàng ngã khỏi xe trong tiếng nhạc dồn dập, vui vẻ, làm mặt xấu, phủi bụi trên người, rồi trèo lại vào xe trong một tư thế nhanh nhẩu, ngại ngùng, và ngớ ngẩn. Tất cả đều rất buồn cười. Vì vậy mỗi lần tôi ngã, đó là một màn hài kịch.

Và vì tôi ngã rất thường xuyên, nên cả cuộc đời tôi là một tác phẩm hài kịch tuyệt vời.

## Mô thức thần kinh điều chỉnh cảm xúc

Trong não, việc điều chỉnh và phản ứng cảm xúc diễn ra như sau:




(Hình vẽ của Philippe Goldin)

Philippe Goldin, nhà khoa học nghiên cứu thuộc Đại học Stanford, đã giải thích quá trình này rất rõ như sau:

> *Khi có một mối đe dọa, dù là có thật hay chỉ là tưởng tượng, thì trạng thái cảm xúc của chúng ta có thể nhanh chóng chuyển thành sợ hãi hay lo lắng. Sự thay đổi trong phản ứng cảm xúc này xảy ra ở những vùng não có liên quan đến cảm xúc nằm ở hệ viền (hay "não cảm xúc", được thể hiện bởi ô "cảm xúc" trong hình trên). Một tín hiệu đi từ dưới lên trên được gửi đến các vùng não khác để huy động các hệ thống não khác hỗ trợ điều chỉnh (ô "điều chỉnh") những khía cạnh cụ thể của phản ứng cảm xúc thông qua những tín hiệu đi từ trên xuống dưới. Khi hệ thống này đang làm việc, các hệ thống điều chỉnh tạo ra các thay đổi trong sự chú ý, suy nghĩ và hành vi. Khi nhận thức một cách khách quan, chúng ta có thể kiểm tra xem cái gì là nguồn gốc tạo ra mối đe dọa đó và quyết định chiến lược nào sẽ hiệu quả nhất trong việc điều chỉnh cường độ, thời gian cũng như cách diễn giải trải nghiệm cảm xúc sắp xảy ra đó. Tôi cũng xin nói thêm rằng, với loài người thì điều này càng dễ có khả năng được xem xét thông qua cách chúng ta đánh giá bản thân, dù nó tích cực, tiêu cực hay thế nào đi nữa, cùng khả năng sử dụng ngôn ngữ cũng như cách chúng ta tư duy để điều chỉnh và am hiểu các trải nghiệm của chúng ta*[4].

Mô thức này đưa ra một cách nhìn về thiền và các bài tập khác trong cuốn sách. Thiền giúp não cảm xúc và não tư duy của chúng

ta giao tiếp với nhau rõ ràng hơn, vì vậy chúng làm việc với nhau tốt hơn. Kỹ sư chúng tôi có thể coi thiền là việc mở rộng dải băng thông nối giữa vùng "cảm xúc" và vùng "điều chỉnh" ở hình trên để từ đó, chúng tôi có dòng thông tin tốt hơn giữa chúng. Thiền cũng làm tăng thêm sức mạnh tư duy cho não bất cứ khi nào bạn cần. Bạn có thể coi thiền là việc làm tăng nguồn sức mạnh đầu ra của các hệ thống điều chỉnh trong não để nó hoạt động còn tốt hơn nữa. Thực ra, các nghiên cứu chỉ ra rằng nó thực sự có tác dụng đó bằng cách làm tăng hoạt động thần kinh ở vùng trung tâm điều hành của não, tức vùng vỏ não trước trán giữa. Cuối cùng, thiền, cùng với các bài tập và kiến thức khác trong cuốn sách này, giúp chúng ta tận dụng thành thạo hơn bản thân mình cũng như các vùng trong hình trên.

## Giải quyết các kích thích

Một tình huống thường xuyên xảy ra thể hiện rõ tác dụng của các kỹ năng tự kiểm soát là khi bạn bị kích thích. Đó là khi một tình huống có vẻ như rất nhỏ lại tạo ra một phản ứng cảm xúc lớn một cách bất thường, ví dụ như khi người bạn đời đưa ra một nhận xét tưởng chừng như vô hại về một việc làm của chúng ta nhưng tự nhiên chúng ta lại điên tiết lên. Từ quan điểm khách quan của bên thứ ba, một sự kiện như vậy chẳng khác gì "chuyện bé xé ra to". Ví dụ, Cindy chỉ nghịch tóc chồng mình là John và nhận xét rằng: "Ở trên này tóc anh hơi mỏng đấy", vậy mà mặt John ngay lập tức đỏ bừng lên vì giận dữ và anh dùng những từ ngữ thô tục để xúc phạm cô ngay trước mặt nhân viên của mình.

Bước đầu tiên trong việc học cách giải quyết các kích thích là xác định khi nào bạn bị kích thích. Huấn luyện viên Marc Lesser đã cung cấp những gợi ý hữu ích về những thứ cần lưu ý như sau:

- Cơ thể: hơi thở nông, tim đập nhanh và bụng sôi.

- Cảm xúc: trải nghiệm một phản ứng theo kiểu không biết nên chiến đấu hay bỏ chạy, hoặc là cảm thấy quá sợ hãi không biết phải làm gì hoặc là cảm thấy một sự bùng nổ về cảm xúc (Goleman đã đặt cho nó một cái tên nổi tiếng là "bắt cóc hạch hạnh nhân").

- Suy nghĩ: cảm thấy như mình là nạn nhân, nghĩ về việc đổ lỗi và phán xét, khó tập trung.

Những kích thích thường ẩn giấu một câu chuyện xa xưa. Khi chúng ta bị kích thích, thường là kích thích đó khơi lại một điều

từ quá khứ, cảm giác như kiểu "cô ta lại thế nữa rồi". Những kích thích thường có liên quan đến sự nhìn nhận bản thân một cách lệch lạc và đây là nguồn gốc gây đau khổ cho chúng ta, như một dạng nỗi đau thầm kín vậy. Ví dụ, nếu tôi cảm thấy rất bất an về hiệu suất công việc của mình thì chỉ một lời nhận xét bình thường từ sếp là bà hơi lo lắng một chút về tiến độ dự án của tôi cũng có thể tạo ra một phản ứng bùng nổ trong tôi. Ngược lại, nếu tôi tự tin hoàn toàn về công việc của mình, phản ứng của tôi với sếp sẽ hoàn toàn khác.

## Đường ray phía Bắc Siberia

Sau đây là một bài tập có tên là đường ray phía Bắc Siberia nhằm giúp giải quyết các kích thích. Đây là một bài tập hữu ích không chỉ với các kích thích mà còn với các tình huống chúng ta phải đương đầu với các cảm xúc tiêu cực hay đau đớn.

Bài tập này có năm bước:

1. Dừng lại (Stop)
2. Hít thở (Breath)
3. Chú ý (Notice)
4. Kiểm điểm (Reflect)
5. Phản ứng (Respond).

Jennifer Bevan, một học viên của chúng tôi, đã nghĩ ra hình tượng này và sau trở thành tên của bài tập. Cô lấy chữ cái đầu của mỗi bước, SBNRR, để tạo ra cụm "đường ray phía Bắc Siberia" (**Si**ber**ia** **N**orth **R**ail**R**oad). Tôi thích ý nghĩa đằng sau nó. Nếu bạn cần dịu lại sau khi bị bốc hỏa vì một kích thích cảm xúc, còn địa điểm nào tốt hơn một trong những nơi xa xôi hẻo lánh và lạnh nhất thế giới?

Bước đầu tiên và quan trọng nhất là dừng lại. Bất cứ khi nào bạn thấy mình bị kích thích, hãy dừng lại. Tạm ngưng ngay từ phút giây đầu tiên bị kích thích là một kỹ năng quan trọng và rất hiệu quả. Đừng phản ứng gì cả, chỉ trong một khoảnh khắc thôi. Khoảnh khắc này được người ta gọi là **khoảng tạm dừng thần thánh**. Nó là điều kiện tạo nên tất cả các bước còn lại. Nếu bạn chỉ nhớ được một bước trong bài tập này thì hãy nhớ bước này. Gần như trong mọi trường hợp, bước này là đủ để tạo nên sự khác biệt.

Bước tiếp theo là hít thở. Bằng cách tập trung tâm trí vào hơi thở, chúng ta củng cố khoảng tạm dừng thần thánh. Ngoài ra, việc hít thở một cách có ý thức, đặc biệt là hít thở thật sâu, khiến cơ thể và tâm trí an bình.

Sau hít thở, hãy chú ý. Trải nghiệm cảm xúc bằng cách mang sự chú ý đến hơi thở. Nó có cảm giác như thế nào trên cơ thể? Trên mặt, cổ, vai, ngực và lưng? Hãy chú ý đến những thay đổi trong mức độ căng thẳng và nhiệt độ. Hãy áp dụng thiền bằng cách trải nghiệm nó trong từng khoảnh khắc mà không phán xét. Điều quan trọng nhất trong thời điểm này là cố gắng trải nghiệm sự khó chịu về cảm xúc như thể nó đơn giản chỉ là một hiện tượng sinh lý, chứ không phải là một hiện tượng về bản thể. Ví dụ, nếu bạn đang trải nghiệm sự tức giận thì quan sát của bạn không phải là "Tôi tức giận" mà là "Tôi đang trải nghiệm sự tức giận trên cơ thể tôi".

Giờ đến kiểm điểm. Cảm xúc đó đến từ đâu? Có một câu chuyện đằng sau nó không? Có liên quan đến một sự nhìn nhận bản thân lệch lạc nào không? Đừng phán xét nó là đúng hay sai, chúng ta hãy chỉ mang sự khách quan này vào trong tình huống. Nếu trải nghiệm này liên quan đến một người khác, hãy đặt mình vào trong người đó và nhìn lại bản thân. Hãy nghĩ đến những điều này:

- Ai cũng muốn hạnh phúc.

- Người này nghĩ rằng hành động như vậy sẽ khiến anh ta hạnh phúc theo một cách nào đó.

Một lần nữa, hãy nhận thức mà không phán xét nó là đúng hay sai. Cuối cùng, chúng ta phản ứng. Hãy đưa vào tâm trí những cách bạn có thể phản ứng với tình huống này để tạo được kết quả tích cực. Bạn không thực sự phải làm việc đó – chỉ cần tưởng tượng phản ứng tích cực nhất, giàu tình thương nhất thôi. Nó như thế nào?

Trong lớp học Tìm Kiếm Bên Trong Bạn của chúng tôi, trước khi thực hiện bài tập đường ray phía Bắc Siberia, chúng tôi đề nghị những học viên nói về tình huống mà họ bị kích thích. Điều này giúp họ chuẩn bị sẵn sàng cho bài tập. Chúng tôi luôn bảo họ ngồi theo nhóm ba người và trong từng nhóm, mỗi người có hai phút độc thoại. Chủ đề của đoạn độc thoại là:

1. Sự kiện đó là gì?

2. Những cảm giác xuất hiện lúc đó là gì? Cảm giác đầu tiên là gì – tức giận, rút lui?

3. Bạn đã cảm thấy nó ở đâu trên cơ thể / bạn có cảm thấy nó bây giờ không?

Ở nhà, tôi đề nghị bạn nghĩ về lần cuối cùng cảm xúc của bạn bị kích thích và tự hỏi mình những câu hỏi trên. Việc này sẽ giúp bạn chuẩn bị sẵn sàng cho bài tập thiền sau đây.

**ĐƯỜNG RAY PHÍA BẮC SIBERIA**

**Ổn định sự chú ý**

Bắt đầu bằng việc hít thở sâu ba lần.

Nhẹ nhàng mang sự nhận thức đến hơi thở. Mang sự chú ý đến hơi thở vào và hơi thở ra, cùng những khoảng dừng ở giữa.

**Cảm xúc tiêu cực**

Giờ chúng ta hãy đi vào một cảm xúc tiêu cực trong hai phút.

Mang đến tâm trí một kỷ niệm không vui, một trải nghiệm khó chịu, tức giận, đau đớn, hoặc một trải nghiệm mà trong đó bạn bị kích thích.

Hãy xem liệu bạn có thể làm sống lại sự kiện đó cùng những cảm xúc đi kèm trong tâm trí bạn hay không.

**Kiểm soát cảm xúc tiêu cực**

Giờ chúng ta hãy thực hành các chiến lược phản ứng trong tư duy của mình trong bảy phút.

Hai bước đầu tiên là dừng lại và hít thở. Việc dừng lại ngay trong phút giây đầu tiên bị kích thích được gọi là khoảng tạm dừng thần thánh. Chúng ta hãy củng cố khoảng tạm dừng này bằng cách tập trung tâm trí vào hơi thở, và không phản ứng lại cảm xúc. Nếu muốn, bạn có thể thử hít thở chậm và sâu. Chúng ta hãy ở trong trạng thái tạm dừng này thêm 30 giây nữa.

(Ngưng 30 giây)

Bước tiếp theo là chú ý. Chúng ta chú ý bằng cách trải nghiệm cảm xúc trên cơ thể. Mang sự chú ý đến cơ thể. Một cảm xúc thì thể hiện như thế nào trên cơ thể? Trên mặt? Cổ, vai, ngực, lưng? Hãy chú ý đến bất kỳ sự khác biệt nào trong mức độ căng thẳng hay nhiệt độ.

Hãy trải nhiệm nó mà không phán xét. Điều quan trọng nhất vào thời điểm này là cố gắng trải nghiệm sự khó chịu về cảm xúc như thể nó đơn giản chỉ là một hiện tượng sinh lý, chứ không phải một hiện tượng về bản thể. Ví dụ, trải nghiệm không phải là "Tôi giận dữ", mà là "Tôi đang trải nghiệm sự giận dữ trên cơ thể tôi".

Hãy dành một phút để trải nghiệm khía cạnh sinh lý của cảm xúc trên cơ thể.

(Ngưng 60 giây)

**Giờ chúng ta hãy kiểm điểm.**

Cảm xúc đó đến từ đâu? Có một câu chuyện đằng sau nó không? Nếu trải nghiệm này có liên quan đến người khác, hãy đặt mình vào trong người đó và nhìn lại bản thân. Hãy nghĩ đến những điều này: "Ai cũng muốn hạnh phúc. Người này nghĩ rằng hành động như vậy sẽ khiến anh ta hạnh phúc theo một cách nào đó". Hãy nhận thức mà không phán xét nó là đúng hay sai.

(Ngưng 30 giây)

**Giờ chúng ta hãy phản ứng.**

Hãy đưa vào tâm trí những cách bạn có thể phản ứng với tình huống này để tạo ra được kết quả tích cực. Bạn không thực sự phải làm việc đó – chỉ cần tưởng tượng phản ứng tích cực nhất, giàu tình thương nhất thôi. Nó như thế nào? Chúng ta hãy dành khoảng một phút tiếp theo để tạo ra phản ứng đó.

(Ngưng 60 giây)

**Trở lại mặt đất**

Giờ chúng ta hãy trở lại hiện tại trong hai phút. Mang sự nhận thức trở lại hơi thở của bạn.

(Ngưng ngắn)

Nắm chặt tay lại, giữ ở đó bất kỳ cảm xúc nào còn sót lại. Chầm chậm mở ra và giải phóng năng lượng đó.

Mang sự chú ý trở lại, vào cơ thể hoặc hơi thở, tùy theo tâm trí bạn thấy ổn định hơn ở đâu.

Cứ ổn định tâm trí ở đó, trong thời gian còn lại của một phút.

Ở lớp, ngay sau bài tập này, chúng tôi luôn thực hiện thiền nói chuyện (xem Chương 3) theo cặp để tất cả mọi người có cơ hội "tiêu hóa" trải nghiệm này. Những người thoải mái với việc này có thể kể câu chuyện và chia sẻ kinh nghiệm của họ. Những người không thoải mái có thể chỉ nói về cảm giác của họ khi trải qua quá trình này.

Trong bối cảnh tái dựng này, quá trình năm bước trên kéo dài bảy phút. Trong đời thực, cả quá trình có thể kết thúc chỉ sau vài giây và bạn sẽ không có nhiều thời gian để suy nghĩ về hành động đúng nếu không được rèn luyện đầy đủ. Một cách để luyện tập là thực hành với quá khứ, tức là thực hành việc kiểm điểm và phản ứng sau khi sự kiện kích thích đã qua. Ba bước đầu tiên (dừng lại, hít thở, chú ý) có thể được củng cố thông qua ngồi thiền. Hai bước sau (kiểm điểm và phản ứng) được củng cố tốt nhất bằng những trường hợp thực tế. Nhưng do mỗi trường hợp đều xảy ra rất nhanh nên rất khó để luyện tập trong thời gian thực. Tuy nhiên, thực hành với quá khứ cũng đem lại hiệu quả không kém. Bạn càng dành nhiều thời gian thực hành quá trình kiểm điểm và phản ứng với quá khứ, bạn càng giỏi hơn trong các tình huống thực.

Lần tiếp theo bạn bị kích thích, nhớ dùng đến mẹo này nhé.

*"Tin tốt đây, các đồng chí! Để giúp các đồng chí giải quyết các cảm xúc tiêu cực, phiền não, lãnh đạo đã nghĩ ra một hình tượng rất có tác dụng..."*

## Để không bóp cổ mẹ vợ

Derek, một học viên của Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, người chưa từng có kinh nghiệm thiền, đã kể với tôi câu chuyện này:

> *Mẹ vợ tôi quên cài phanh chiếc xe đẩy trong khi bên trong lại có con gái mới 20 tháng tuổi của tôi. Chiếc xe đẩy trôi qua đường và đâm vào một chiếc xe của chúng tôi. Nhờ có Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, thay vì mất kiểm soát và nói một điều ngu ngốc, tôi hít hai hơi thật sâu và kiềm chế việc chỉ trích. Đáng mừng hơn nữa là tôi đã làm điều đó mà gần như không cần nghĩ gì cả, tôi chỉ mang sự chú ý đến hơi thở ở hai lỗ mũi và nó có hiệu quả ngay. Tôi thậm chí còn nhận ra tim mình đang đập nhanh cùng cảm giác khó chịu, bức bối ở trong bụng. Thật tuyệt vời.*
>
> *Nếu có khi nào anh cần các ví dụ về những người tuy vô cùng nóng tính (như tôi), thường dùng miệng trước khi dùng não, nhưng lại áp dụng thành công các bài tập của Tìm Kiếm Bên Trong Bạn để không bóp cổ mẹ vợ mình, anh có thể kể câu chuyện của tôi.*

Derek không những có thể kiềm chế không làm một việc ngu ngốc ngay tại thời điểm xảy ra, mà sau đó anh còn có thể nghĩ lại xem mẹ vợ anh có thể cảm thấy có lỗi như thế nào và anh tha thứ cho

sự bất cẩn của bà bằng một vài lời nói dịu dàng. Lần cuối cùng tôi nghe nói đến thì họ sống hạnh phúc mãi mãi về sau. (Tên của Derek đã được thay đổi để bảo vệ anh khỏi mẹ vợ.)

## Những cách khác để giải quyết các kích thích

Phương pháp đường ray phía Bắc Siberia có thể được coi như một chiến lược tự điều chỉnh cảm xúc, bắt đầu với việc kiểm soát sự chú ý và theo thời gian sẽ tạo ra sự thay đổi nhận thức. Nếu bạn hiểu nó theo cách này, nó có thể trở thành một bộ khung khái quát mà bạn có thể bổ sung vào đó những cách giải quyết kích thích khác. Ý tưởng này được Philippe Goldin truyền cho tôi, còn ông học được nó từ một bài viết của Kevin Ochsner và James Gross[5].

Như bạn thấy dưới đây, dòng thời gian bắt đầu với sự kiện bạn bị kích thích và đi từ trái sang phải. Chúng ta bắt đầu với việc kiểm soát sự chú ý nhưng di chuyển ngày càng nhiều về phía thay đổi nhận thức.

NHỮNG CÁCH KHÁC ĐỂ GIẢI QUYẾT CÁC KÍCH THÍCH
Kích thích
Kiểm soát sự chú ý
Thay đổi nhận thức
Thời gian
Điều khiển sự chú ý
- Làm tâm trí bình tĩnh
- Quan sát cơ thể
- Đếm đến 10
- Hít thở sâu
- Nghĩ về việc khác
Tái cấu trúc hoặc tái diễn giải ý nghĩa của tình huống
- Những mối liên hệ với quá khứ
- Xem xét quan điểm của người khác
- Nhìn ra những mặt tích cực
- Yêu thương và từ bi
Chấp nhận và sẵn sàng trải nghiệm cảm xúc
- Đục lưới
- Hài hước và tò mò

Khi kiểm soát sự chú ý, trong những khoảnh khắc ngay sau khi bị kích thích, chúng tôi khuyến nghị bạn nên dừng lại, hít thở và chú ý. Chúng giúp bạn tĩnh tâm và quan sát trải nghiệm cảm xúc trên cơ thể. Ngoài những điều này, có những cách khác hiệu quả hơn mà bạn có thể thử. Một là bài tập đếm đến 10. Đây là một cách tạo ra khoảng tạm dừng thần thánh chủ động hơn. Bài tập này cũng

có lợi ích là cho tâm trí bạn một việc khác để làm, từ đó tạm thời khiến nó bị xao lãng khỏi cảm xúc cho đến khi nó có thể giải quyết tình huống. Một bài tập khác là hít thở chậm và sâu. Hít thở sâu tạo ra hiệu ứng là giúp bình tĩnh. Điều này có thể là do nó kích thích dây thần kinh phế vị, giúp làm giảm nhịp tim và huyết áp. (Tôi tưởng tượng nó là đối nghịch của dây thần kinh Las Vegas). Cuối cùng, nếu tình huống trở nên quá sức chịu đựng, bạn có thể tạm thời làm xao lãng bản thân hoàn toàn bằng cách tập trung vào một thứ gì đó không liên quan đến kích thích, chẳng hạn như đọc thứ bạn đang cầm trên tay hoặc xin phép ra khỏi phòng để đi vệ sinh.

Kiểm soát sự chú ý là tốt và cần thiết, nhưng thường là không đủ. Dù cho não bạn có được rèn luyện chuyên sâu đến mức có thể buông thả phiền não và trở lại bình tĩnh rất nhanh thì vấn đề nằm sau kích thích vẫn chưa được giải quyết và bạn sẽ vẫn bị kích thích tương tự trong tương lai. Do đó, việc nhận thức cũng rất cần thiết. Việc nhận thức ở đây tức là tái cấu trúc và tái diễn giải ý nghĩa của tình huống. Thường thì nó có nghĩa là nhìn mọi thứ một cách khách quan hơn, với nhiều tình yêu thương hơn đối với bản thân cũng như đối với người khác. Các bài tập nhận thức chúng tôi khuyến nghị ở đây là kiểm điểm và phản ứng, tức là kiểm điểm lại xem kích thích có liên quan như thế nào đến quá khứ của bạn, nếu là người khác thì họ sẽ nghĩ về nó như thế nào và quyết định xem phản ứng tối ưu nhất là gì nếu bạn được phép lựa chọn.

Ngoài những việc trên ra thì bạn có thể tìm cách nhìn ra những mặt tích cực trong việc bị kích thích nếu bạn thấy cách này có tác dụng. Ví dụ, bạn vừa mới phát điên trước mặt người bạn trai mới và bạn ngạc nhiên vì mức độ của cảm xúc này. Đây là thời điểm hoàn hảo để khiến mọi việc dịu lại, đồng thời tạo ra không gian để hai bạn có thể nói về nó, biến tình huống này thành một cơ hội để giúp anh ấy thấu hiểu hơn về con người bạn. Hoặc cũng có thể đây là một cơ hội để khám phá bản thân. Ví dụ, nếu bạn đã thực hành thiền và bỗng nhiên sếp của bạn nói gì đó khiến bạn rất tổn thương thì bạn đang được nhận một bài học rất có giá trị về việc bạn cần tập trung vào khía cạnh nào của thiền đấy. Cuối cùng, một bài tập cao cấp hơn và rất có hiệu quả là áp dụng lòng từ bi và tình yêu thương vào tình huống. Chúng ta sẽ khám phá điều này trong Chương 7 và Chương 8.

Mảnh ghép cuối cùng của bộ khung là tạo ra một tinh thần sẵn sàng trải nghiệm và chấp nhận cảm xúc – theo một cách nào đó, tức là cởi mở trái tim và tâm trí để chúng trở nên rộng mở đến

mức có thể dễ dàng chứa đựng bất kỳ cảm xúc nào, giống như bầu trời dễ dàng chứa đựng mọi đám mây. Để làm được như vậy, chúng tôi đưa ra hai bài tập sau. Một là bài tập được Marc Lesser gọi là "đục lưới", tức là tưởng tượng bản thân bạn cũng có nhiều lỗ thủng như một tấm lưới. Khi bạn cảm thấy những cảm xúc mãnh liệt sắp vỡ òa (như tức tối, nóng giận, sợ hãi), hãy để những cảm xúc này trôi tuột qua cơ thể bạn. Bạn có thể quan sát thấy những cảm xúc mãnh liệt này trôi qua cơ thể mình, chứ không bám chặt lấy mình và nhận ra rằng chúng hoàn toàn tách biệt với bạn. Cách thứ hai, của chính tôi, là coi cuộc đời mình giống như một bộ phim hài và trân trọng tính hài hước trong bất kỳ tình huống ngớ ngẩn nào. Trong cuộc đời mình, tôi đã gặp rất nhiều tình huống không mấy dễ chịu và phần lớn đều là những cảnh trong một bộ phim hài chán ngắt, đặc biệt là những tình huống tồi tệ do tôi tự tạo ra.

THẦY CÓ NHỚ LÀ THẦY TỪNG NÓI RẰNG, ĐỂ ĐƯƠNG ĐẦU VỚI NHỮNG TÌNH HUỐNG KHÓ KHĂN, BẠN PHẢI COI CUỘC ĐỜI MÌNH NHƯ MỘT BỘ PHIM HÀI KHÔNG?
CÓ...
VÂNG, TÔI ĐÃ THỬ LÀM Ở NHÀ...
... NHƯNG NÓ HOÀN TOÀN KHÔNG CÓ TÁC DỤNG.
TẠI SAO?
VỢ TÔI ĐÃ HỦY BỎ NÓ VÌ LƯỢNG NGƯỜI XEM QUÁ THẤP.

## Từ tự điều chỉnh đến tự tin

Bất cứ khi nào gặp những cảm xúc khó chịu, bản năng đầu tiên của chúng ta là oán ghét nó. Chúng ta không muốn có những cảm xúc khó chịu, chúng ta muốn chúng biến đi. Kết qua của sự oán ghét này là chúng ta dịch chuyển suy nghĩ của mình ra bên ngoài, về phía những người khác hoặc môi trường khác, thay vì về phía bản thân mình. Ví dụ, khi chúng ta cảm thấy bị tổn thương, tâm trí của chúng ta tràn ngập suy nghĩ rằng đối phương thật tồi tệ, tất cả là bởi chúng ta muốn tránh không phải cảm nhận những cảm xúc khó chịu. Với phần lớn chúng ta, quá trình này xảy ra một cách vô thức.

Tuy nhiên, nếu thông qua thiền và các bài tập khác, chúng ta nhận thức được quá trình này, chúng ta có thể thấy rằng những suy nghĩ tiêu cực hướng ra bên ngoài của chúng ta khởi lên phần lớn là từ sự oán ghét của chính chúng ta. Với hiểu biết đó, nếu phát triển được khả năng trải nghiệm những cảm xúc khó chịu của bản thân, chúng ta có thể chế ngự sự oán ghét, từ đó có thể chế ngự những suy nghĩ sâu xa và ám ảnh. Một khi tạo ra bên trong mình khả năng chế ngự những suy nghĩ như vậy, chúng ta sẽ tăng cường được sự tự tin.

Trong chương nói về sự tự nhận thức, chúng ta đã nói về việc làm thế nào mà sự tự tin có thể phát sinh từ sự am hiểu chế độ thất bại và chế độ phục hồi. Theo cách nhìn của một kỹ sư, tôi coi việc thành thạo khả năng tự điều chỉnh là một bản nâng cấp của cơ chế phục hồi. Khi biết chính xác một hệ thống sẽ phục hồi sau thất bại như thế nào, tôi có thể tự tin về hệ thống đó ngay cả khi nó thất bại vì tôi biết những điều kiện để hệ thống có thể hoạt động trở lại nhanh đến mức thất bại không còn quan trọng nữa. Ngoài ra, nếu tôi có thể nâng cấp các cơ chế phục hồi để hệ thống phục hồi nhanh hơn và gọn gàng hơn (tức là tạo ra ít vấn đề hơn), tôi sẽ tự tin hơn về hệ thống cũng như đưa nó vào các môi trường thú vị hơn và thử thách hơn. Chúng ta có thể coi các bài tập trong chương này là những bản nâng cấp cơ chế phục hồi của chúng ta.

Đó là cách những bài tập trong chương này có thể làm tăng sự tự tin của chúng ta.

Jason, một học viên của Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, đã học cách sử dụng những hiểu biết về sự tự điều chỉnh để cải thiện sự tự tin của mình. Anh đánh giá bản thân là một người cực kỳ dễ bị kích thích, do đó thường xuyên rơi vào những tình huống khó khăn khi giao tiếp với người khác. Trong Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, anh biết được rằng có thể biến việc bị kích thích thành một trải nghiệm "có giới hạn thời gian" nếu anh học được cách mang sự chú ý đến hơi

thở và ngừng cho quái vật ăn. Anh khám phá ra rằng tất cả những gì anh phải làm là bình tĩnh trải nghiệm sự khó chịu bằng cách "chịu đựng mọi việc" và "để cơ thể khởi động lại" trong 15 đến 30 phút và khi đó, "tầm nhìn sẽ mở ra một lần nữa", tâm trí sẽ đủ thông suốt để suy xét thấu đáo một lần nữa. Anh cũng khám phá ra rằng anh có thể từ từ rút ngắn thời gian cần thiết để "khởi động lại" thông qua tập thiền. Kết quả là anh đạt được sự tự tin về bản thân.

Theo anh, việc này còn đem lại một hệ quả tốt đẹp không ngờ khác: "Nếu không học tất cả những điều này thì có lẽ tôi đã bỏ việc và hối hận rồi". Jason là một kỹ sư giỏi, vì vậy anh không phải là người duy nhất được hưởng lợi từ quyết định đó; Google cũng được hưởng lợi vì đã giữ được anh.

## Kết bạn với cảm xúc

Cuối cùng, tự điều chỉnh tức là kết bạn với cảm xúc. Tất cả những bài tập và kỹ thuật được miêu tả trong chương này – đường ray phía Bắc Siberia, không cho quái vật ăn, nhìn ra những mặt tích cực trong việc bị kích thích, v.v – đều hướng đến việc kết bạn với cảm xúc.

Mingyur Rinpoche đã đưa ra một ví dụ thuyết phục của chính bản thân về việc kết bạn với cảm xúc. Ông bị bệnh tâm thần hoảng loạn nặng cho đến năm 13 tuổi. Khi 13 tuổi và đang tham dự một khóa tu thiền, Mingyur đã quyết định nhìn sâu vào cơn hoảng loạn của mình. Ông nhận ra rằng có hai việc sẽ khiến cơn hoảng loạn lớn hơn và mạnh hơn: một là coi nó như ông chủ và tuân theo mọi mệnh lệnh của nó, hai là coi nó như kẻ thù và muốn nó biến đi. Thay vào đó, Mingyur quyết định ông sẽ học cách để kết bạn với cơn hoảng loạn, không nhận lệnh từ nó cũng không muốn nó biến đi mà chỉ đơn giản cho phép nó đến và đi tùy thích, cũng như đối xử với nó bằng tình yêu thương. Chỉ sau ba ngày, cơn hoảng loạn của ông đã biến mất hẳn. "Cơn hoảng loạn trở thành người bạn thân nhất của tôi, nhưng chỉ sau ba ngày, nó đã biến mất, vì vậy mà giờ tôi lại thấy nhớ người bạn của mình", ông nói với tôi nửa đùa nửa thật. Sau đây là đoạn ông miêu tả về hiểu biết ông thu nhận được từ bài tập này:

> *Tôi ngồi thiền trong phòng mình ba ngày… Tôi dần nhận ra những suy nghĩ và cảm xúc gây đau khổ cho mình bấy lâu nay thực ra mong manh và ngắn ngủi biết chừng nào, chỉ vì chăm chăm tập trung vào những vấn đề nhỏ mà tôi đã biến*

*chúng trở thành những vấn đề lớn. Chỉ cần ngồi yên lặng, quan sát những ý nghĩ cũng như cảm xúc của mình đến rồi đi rất nhanh, theo nhiều kiểu rất vô lý nữa, tôi bắt đầu nhận ra rõ ràng rằng chúng không hề chắc chắn hay thật như tôi tưởng. Một khi tôi bắt đầu thả được niềm tin của mình vào câu chuyện chúng dường như đang kể, tôi bắt đầu nhìn ra được "tác giả" đằng sau chúng – đó chính là nhận thức cởi mở vô hạn, rộng lớn vô hạn, vốn là bản chất của tâm trí[6].*

Nhà thơ vĩ đại của Ba Tư, Remi, đã miêu tả một cách rất đẹp đẽ tình bạn của tâm trí và cảm xúc trong bài thơ nổi tiếng của mình, "Nhà khách", như sau:

*Con người là một nhà khách,*

*Mỗi sáng một vị khách mới lại đến.*

*Một niềm vui, một nỗi buồn, một ý nghĩa,*

*một sự nhận thức ngắn ngủi nào đó*

*đến như một vị khách không mời.*

*Hãy chào mừng và khiến tất cả vui vẻ!*

*Dù cho đó là một đám đông nỗi buồn,*

*những kẻ thô bạo quét sạch đồ đạc*

*ra khỏi ngôi nhà của bạn.*

*Song, hãy đối xử trân trọng với từng vị khách.*

*Có thể người đó đang làm sạch tâm trí bạn*

*để những luồng sáng mới có thể chiếu vào.*

*Ý nghĩ đen tối, sự tủi hổ, tính hiểm độc,*

*Hãy đón họ ở cửa và cười lớn,*

*rồi mời họ vào.*

*Hãy biết ơn bất kỳ ai đến,*

*vì mỗi người đều được trên cao gửi đến*

*để làm người hướng dẫn.*

Được Rumi và Mingyur truyền cảm hứng, và cũng vì tôi là một kỹ sư thích giả vờ là một nhà thơ, tôi muốn kết thúc chương này bằng một bài thơ tôi viết với tựa đề "Những con quái vật của tôi":

*Những con quái vật của tôi xuất hiện, với đủ hình dạng và kích cỡ.*

*Qua nhiều năm, tôi đã học được cách đương đầu với chúng.*

*Tôi làm việc đó bằng cách buông thả đi.*

*Đầu tiên, tôi buông thả mong muốn đè nén chúng.*

*Khi chúng đến, tôi thừa nhận chúng.*

*Tôi để chúng đó.*

*Tiếp theo, tôi buông thả bản năng đang muốn phỉ báng chúng.*

*Tôi tìm cách thấu hiểu.*

*Tôi nhìn chúng đúng như chúng vốn dĩ là vậy.*

*Chúng chỉ là những tạo vật của cơ thể và tâm trí.*

*Tôi trêu chúng một chút.*

*Tôi đùa với chúng.*

*Tôi đùa về chúng.*

*Tôi để chúng chơi.*

*Sau đó, tôi buông thả ham muốn cho chúng ăn.*

*Chúng có thể chơi ở đây thế nào tùy thích.*

*Nhưng sẽ không được ăn uống gì đâu.*

*Chúng được thoải mái ở đây chịu đói, nếu muốn.*

*Tôi tiếp tục để chúng đó.*

*Rồi chúng thực sự đói. Và đôi khi chúng bỏ đi.*

*Cuối cùng, tôi buông ham muốn níu kéo chúng.*

*Chúng được tự do bỏ đi nếu muốn.*

*Tôi để chúng đi.*

*Tôi tự do.*

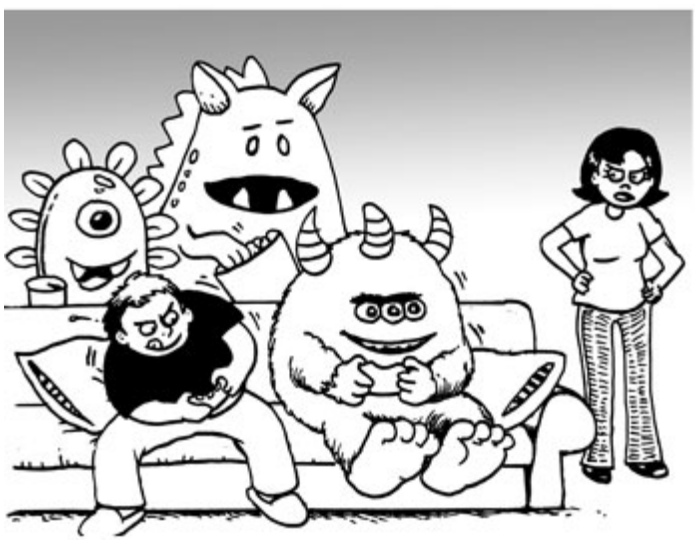
*Trong lúc này.*

*Tôi không vượt qua chúng.*

*Chúng không vượt qua tôi.*

*Và chúng tôi sống cùng nhau.*

*Trong hòa hợp.*



*"Em biết giờ chúng là bạn tốt của anh nhưng có nhất thiết chúng phải chơi ở đây thường xuyên thế không?"*

# Chương 6

# Tạo ra lợi nhuận, vượt qua đại dương và thay đổi thế giới

*Nghệ thuật tự tạo động lực*

*Điều bất biến đáng kính nhất, được hiểu rõ ràng nhất, được soi sáng nhất, đáng tin cậy nhất trên thế giới không chỉ là chúng ta muốn hạnh phúc, mà còn là chúng ta chỉ muốn hạnh phúc. Chính bản chất của chúng ta đòi hỏi ở chúng ta điều đó.*

**- Thánh Augustine**

Để chương này có tác dụng, chúng tôi cần chiêu mộ một chuyên gia về động lực. May mắn là chúng tôi đã tìm thấy người đó và người đó chính là bạn. Bạn là chuyên gia hàng đầu thế giới trong lĩnh vực tìm ra điều gì tạo động lực cho bạn. Bạn vốn đã biết những giá trị và động lực sâu thẳm nhất bên trong bạn rồi. Trong chương này, tất cả những gì chúng tôi làm là giúp bạn khám phá chúng.

## Khoái lạc, đam mê và mục đích cao cả

Tony Hsieh là một nguồn cảm hứng đối với tôi. Ở cái tuổi 24 còn rất trẻ, Tony đã bán LinkExchange, công ty mà anh đồng sáng lập, cho Microsoft với giá 265 triệu đô-la. Sau đó, anh trở thành CEO của Zappos và phát triển nó từ gần như không có gì thành một công ty có doanh thu hàng năm lên đến một tỷ đô-la. Nhưng thành công trong kinh doanh của anh không phải là thứ truyền cảm hứng cho tôi. Điều thực sự truyền cảm hứng cho tôi là việc anh sử dụng hạnh phúc một cách khôn ngoan, thành thạo và can đảm trong môi trường công sở. Tony đã phát hiện ra rằng bí quyết

thành công của Zappos là "phân phát hạnh phúc" và đây cũng là tên cuốn sách của anh. Anh tạo ra một nền văn hóa doanh nghiệp có lợi cho hạnh phúc của nhân viên: khi nhân viên hạnh phúc, họ sẽ cung cấp cho khách hàng dịch vụ khách hàng tốt nhất trong ngành; khi khách hàng hạnh phúc thì họ sẽ tiêu nhiều tiền hơn ở Zappos. Nói cách khác, hạnh phúc không chỉ là một thứ tốt đẹp bạn nên có; mà đó còn là trọng tâm trong chiến lược kinh doanh của Zappos, nền tảng cho thành công của nó. Điều này thật sự đầy cảm hứng.

Tom có hiểu biết tuyệt vời về quy trình hạnh phúc trong bối cảnh công sở. Anh miêu tả ba loại hạnh phúc: khoái lạc, đam mê và mục đích cao cả[1].

1. Khoái lạc: tức là luôn theo đuổi những thứ cao hơn. Nó là loại hạnh phúc ngôi sao vì rất khó để duy trì nó nếu bạn không có lối sống của một ngôi sao.

2. Đam mê: còn được gọi là "thông suốt", ở đó thành tích cao nhất hội tụ với sự cam kết cao nhất và thời gian trôi đi.

3. Mục đích cao cả: tức là trở thành một phần của một thứ gì đó lớn hơn bản thân mình, một thứ có ý nghĩa đối với bạn.

Một điểm rất thú vị về ba loại hạnh phúc này, đó là chúng có mức độ bền vững khác nhau. Hạnh phúc có được từ khoái lạc có độ thiếu bền vững cao. Một khi những tác nhân gây khoái lạc chấm dứt, hoặc nếu bạn quen với chúng, hạnh phúc của bạn sẽ trở lại điểm khởi đầu mặc định. Hạnh phúc có được từ sự thông suốt thì bền vững hơn nhiều và khả năng bạn quen với nó cũng thấp hơn. Ngược lại, hạnh phúc có được từ mục đích cao cả có độ bền vững cao. Theo kinh nghiệm của Tony và của chính tôi thì dạng hạnh phúc này có tính phục hồi cao và có thể tồn tại trong một khoảng thời gian rất dài, đặc biệt khi mục đích cao cả đó xuất phát từ sự vị tha.

Thật thú vị là theo bản năng, chúng ta theo đuổi khoái lạc và tin rằng nó là nguồn hạnh phúc bền vững. Nhiều người dành phần lớn thời gian và năng lượng theo đuổi khoái lạc, đôi khi tận hưởng sự thông suốt và thi thoảng nghĩ về mục đích cao cả. Hiểu biết của Tony gợi ý rằng chúng ta nên làm hoàn toàn ngược lại. Chúng ta nên dành phần lớn thời gian và năng lượng cho mục đích cao cả, đôi khi tận hưởng sự thông suốt và thi thoảng nếm một chút khoái lạc ngôi sao. Đây là con đường hợp lý nhất để đạt đến hạnh

phúc vững bền, ít nhất là trong công việc.

Hiểu biết này cũng gợi ý rằng cách tốt nhất để tìm ra động lực trong công việc là tìm ra mục đích cao cả của bản thân. Nếu chúng ta biết mình coi trọng nhất cái gì và cái gì có ý nghĩa nhất, chúng ta sẽ biết mình có thể làm gì để phục vụ cho mục đích cao cả đó. Khi điều đó xảy ra, công việc sẽ trở thành nguồn hạnh phúc vững bền cho chúng ta. Khi đó, chúng ta sẽ trở nên tài giỏi trong công việc của mình vì chúng ta vui vẻ làm việc và điều này cho phép chúng ta được tận hưởng hạnh phúc của sự thông suốt với tần suất ngày càng tăng. Cuối cùng, khi chúng ta trở nên tài giỏi trong công việc, chúng ta sẽ được mọi người công nhận. Thỉnh thoảng, chúng ta còn có thể nhận được sự công nhận đó với mức độ cao, ví dụ như được thưởng lớn, được Phó Chủ tịch công ty tuyên dương, được nhắc đến trên tờ*New York Times*, hoặc được Đạt-lai Lạt-ma thể hiện sự biết ơn. Đây chính là trải nghiệm khoái lạc ngôi sao mà thi thoảng chúng ta được nếm trải và nó giống như lớp kem trên chiếc bánh động lực vậy. Một khi chúng ta làm việc để tiến đến mục đích cao cả của mình, bản thân công việc đó đã là một phần thưởng (nhưng đôi khi, một khoản tiền thưởng lớn cũng rất tuyệt, sếp ạ, em nói để phòng sếp đang thắc mắc).

## Ba bước dễ dàng để tạo động lực

Trong chương này, chúng tôi sẽ giới thiệu ba bài tập để tạo động lực:

1. Tương thích: Khiến công việc tương thích với các giá trị và mục đích cao cả

2. Hình dung: Nhìn thấy tương lai chúng ta mong muốn

3. Phục hồi: Khả năng vượt qua các chướng ngại vật trên con đường của chúng ta.

Tổng hợp lại, chúng tôi hy vọng những bài tập này sẽ tạo nên một bộ công cụ hoàn chỉnh giúp bạn tìm ra bạn muốn cuộc đời mình trở nên như thế nào và định hướng con đường đi đến đó.

## Tương thích

### *Sống vui vẻ*

Tương thích tức là khiến công việc tương thích với các giá trị và

mục đích cao cả.

Đây là một điều nửa đùa nửa thật nhưng tôi nghĩ rằng tương thích tức là tìm cách để không phải làm việc nữa trong suốt phần đời còn lại nhưng vẫn được trả lương. Bí quyết là tạo ra một tình huống trong đó công việc là thứ bạn làm vì hạnh phúc, bạn đang làm điều đó để giải trí và việc có ai đó trả lương cho bạn vì công việc này chỉ là một sự tình cờ (và do bạn muốn tốt với họ nên bạn không muốn từ chối tiền của họ). Tôi biết nhiều người thành công và làm việc năng suất cao trong tình huống này. Một ví dụ nổi tiếng là Warren Buffett, ông vẫn làm việc… à… vẫn vui chơi trong công việc ở tuổi 80. Có lần Norman Fischer đã bảo tôi rằng ông chưa từng làm việc một ngày nào trong cuộc đời, dù cho ông là một trong những giảng viên thiền được săn đón nhất và bận rộn hơn hầu hết các nhân viên ở Thung lũng Silicon mà tôi biết. Gần hơn, phần lớn những kỹ sư tài năng nhất mà tôi từng làm việc cùng viết mã như một sở thích, vì vậy thực ra họ chỉ đến văn phòng để thỏa mãn sở thích và được trả lương.

Những công việc có bản chất như vậy sở hữu ít nhất một trong hai phẩm chất sau, thường là có cả hai:

1. Công việc đó có ý nghĩa sâu sắc đối với bạn.

2. Nó tạo ra một trạng trái thông suốt trong bạn.

Tất nhiên, điều này hoàn toàn tương thích với bộ khung khoái lạc, đam mê và mục đích cao cả của Tony Hsieh.

KHI TÔI NÓI TƯƠNG THÍCH LÀ TÌM RA CÁCH ĐỂ KHÔNG PHẢI LÀM VIỆC NỮA MÀ VẪN ĐƯỢC TRẢ LƯƠNG...
Ý TÔI LÀ TÌM RA CÁCH ĐỂ KIẾM SỐNG TỪ VIỆC LÀM MỘT THỨ MÀ BẠN THÍCH...
TÔI KHÔNG BAO GIỜ CÓ Ý NÓI ĐẾN TRƯỜNG HỢP THỨ MÀ CẬU THÍCH LÀM LÀ KHÔNG LÀM GÌ CẢ!
THẤY CHƯA?! THẤY CHƯA?!
THEO ĐÚNG THUẬT NGỮ THÌ LƯỜI BIẾNG ĐẦU CÓ NGHĨA LÀ "KHÔNG LÀM GÌ CẢ"... PHẢI KHÔNG?

## *Thông suốt*

Thông suốt vô cùng quan trọng, rất đáng để đề cập đến một cách chi tiết. Daniel Goleman gọi nó là "động lực tối hậu". Thông suốt là một trạng thái làm việc ở mức độ cao nhất do Mihaly Csikszentmihalyi khám phá ra. Ông đã dành hơn hai thập kỷ để nghiên cứu về nó trong các cá nhân. Csikszentmihalyi miêu tả nó là "hoàn toàn đắm chìm vào một hoạt động vì lợi ích của chính nó. Cái tôi biến mất. Thời gian trôi đi. Mọi hành động, mọi chuyển động và mọi ý nghĩ đều tuân theo cái trước đó, giống như chơi nhạc jazz. Toàn bộ con người bạn đều tham gia vào, và bạn sử dụng các kỹ năng của mình đến mức độ cao nhất"[2]. Các vận động viên biết trạng thái này, họ gọi nó là "thăng hoa". Sự thông suốt đã được ghi nhận ở rất nhiều các lĩnh vực khác nhau, ví dụ như leo núi đá, phẫu thuật não, nộp hồ sơ hay thậm chí ngồi thiền (thực ra, sự thông suốt có thể được coi là việc thiền trong khi hành động).

Sự thông suốt xảy ra khi nhiệm vụ trước mắt tương thích với trình độ của người thực hiện, tức là nó đủ khó để tạo ra một thách thức nhưng không quá khó đến mức áp đảo người thực hiện. Nếu nhiệm vụ quá dễ so với trình độ, người thực hiện sẽ chán hoặc hờ hững. Ngược lại, nếu nó quá khó, người thực hiện sẽ lo lắng hoặc sợ hãi. Sự thông suốt xảy ra khi độ khó ở mức vừa phải.

Sự thông suốt là một trạng thái sự chú ý được tập trung, vì vậy những người thành thạo trong việc tập trung sự chú ý, như các thiền sư hay các võ sư, sẽ có nhiều khả năng đạt được sự thông suốt hơn. Nếu bạn đang thực hiện những bài tập thiền trong những chương đầu của cuốn sách này thì bạn đã đi được nửa đường rồi, anh châu chấu ạ.

*"Nhưng đây là cách tôi thường dùng để làm tăng sự thông suốt."*

## *Tự trị, tự chủ, mục đích*

Tác giả ăn khách Daniel Pink đã đưa ra một bộ khung có tác dụng bổ sung rất tốt cho những điều mà chúng ta đã thảo luận. Pink đã sử dụng 50 năm nghiên cứu trong lĩnh vực khoa học hành vi để lập luận rằng những phần thưởng bên ngoài như tiền bạc không phải là động lực tốt nhất để tạo ra hiệu suất làm việc cao. Thay vào đó; theo cách gọi của ông, những động lực tốt nhất là "động lực nội tại", động lực mà chúng ta tìm thấy ở bên trong. Động lực đích thực chứa đựng ba yếu tố sau:

1. Tự trị: thôi thúc định hướng cuộc sống của chúng ta

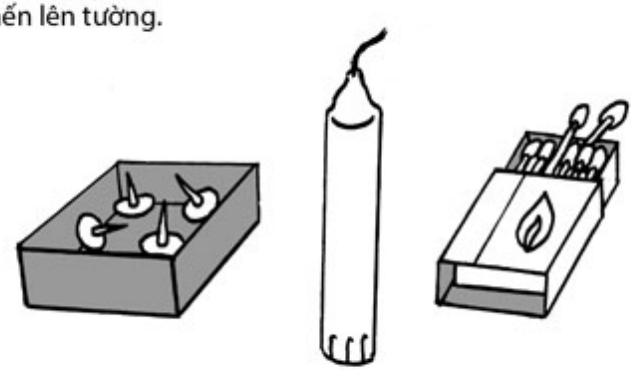
2. Tự chủ: khao khát trở nên ngày càng giỏi hơn trong những việc quan trọng

3. Mục đích: mong muốn làm việc để phục vụ cho điều gì đó lớn lao hơn bản thân mình[3].

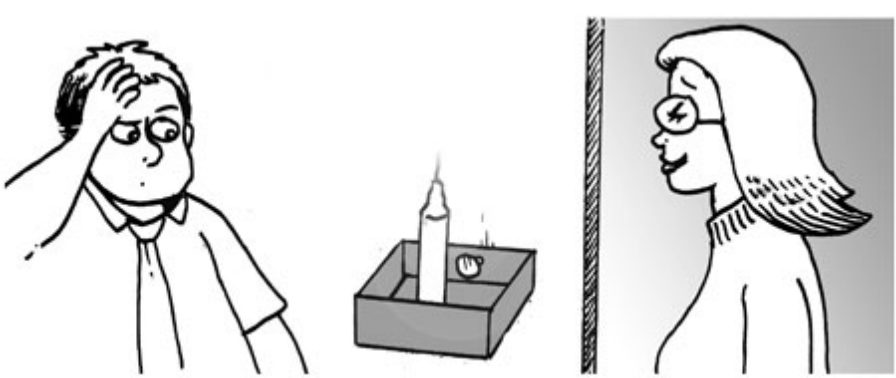
Trong bài diễn thuyết trong chương trình TED của mình, Pink đã kể một câu chuyện nghiên cứu thú vị dựa trên câu đố về cây nến[4]. Câu đố về cây nến như sau: những người tham gia được cho một hộp đinh, một cây nến và một hộp diêm, sau đó họ được đề nghị tìm ra cách dính cây nến vào tường.

**Câu đố về cây nến (1945) của Duncker:**

Các đối tượng nghiên cứu được cho một hộp đinh, một cây nến và một hộp diêm, sau đó được đề nghị dính cây nến lên tường.



**Và đây là giải pháp:**



Sẽ phải mất một thời gian bạn mới giải được câu đố, nhưng giải

pháp khá đơn giản: lấy hết đinh ra khỏi hộp, dính cây nến vào bên trong hộp, rồi sau đó dùng đinh dính hộp vào tường. Khoảnh khắc "bừng sáng" cần thiết để giải quyết câu đố này là phát hiện ra rằng chiếc hộp cũng là một phần của đáp án. Điều này sẽ không hiển hiện ngay lập tức; bạn luôn bắt đầu bằng suy nghĩ rằng chiếc hộp chỉ là thứ đựng đinh. Vì vậy, bước đột phá sáng tạo ở đây là nhận ra tác dụng khó thấy của chiếc hộp – kiểu như một dạng "suy nghĩ vượt ra khỏi chiếc hộp", về chiếc hộp.

*"Tôi đang gặp những vấn đề thực sự trong việc suy nghĩ vượt ra ngoài chiếc hộp."*

Sau đây là một câu chuyện thú vị: bạn có hai nhóm được chọn ngẫu nhiên. Đối với nhóm được khuyến khích, bạn nói với họ rằng họ giải quyết câu đố này càng nhanh thì họ càng được trả nhiều tiền. Đối với nhóm kiểm soát, bạn nói với họ rằng dù họ giải quyết trong bao lâu đi nữa thì họ cũng chỉ được nhận một số tiền như nhau. Phát hiện thú vị ở đây là: nhóm được khuyến khích lại làm tồi hơn! Đúng vậy đó, các chàng trai, cô gái ạ, những nguồn khuyến khích bên ngoài không chỉ không có tác dụng mà còn phản tác dụng.

Nhưng đợi đã, câu chuyện sẽ trở nên thú vị hơn. Trong một chuỗi các thí nghiệm khác, những nhà nghiên cứu cũng đã đưa cho những người tham gia các đồ vật trên (một hộp đinh, một cái nến, và bao diêm) nhưng đinh với hộp tách rời nhau. Trong trường hợp

này, ngay lập tức rõ ràng là chiếc hộp là một phần của giải pháp, do đó không xuất hiện khoảnh khắc "bừng sáng". Trong trường hợp này, nhóm được khuyến khích làm tốt hơn nhóm kiểm soát.

Từ thí nghiệm này cũng như nhiều thí nghiệm khác tương tự, chúng ta rút ra một điều là cách khuyến khích truyền thống bằng tiền có hiệu quả với các công việc làm theo thói quen và quy tắc, các công việc không cần sáng tạo nhiều. Đối với các công việc cần sự sáng tạo hoặc các kỹ năng nhận thức khác, cách khuyến khích bằng tiền không hiệu quả, thậm chí có thể phản tác dụng.

Đối với các công việc như vậy, những động lực duy nhất có hiệu quả là những động lực nội tại: tự trị, tự chủ và mục đích. Hiệu quả của chúng còn quá tốt nữa là đằng khác, chúng thậm chí có thể biến những công việc làm mài mòn tâm hồn thành những công việc đáng tự hào. Một ví dụ tuyệt vời là đội dịch vụ khách hàng của Zappos. Họ tự gọi mình là Đội Trung thành với Khách hàng của Zappos (Zappos Customer Loyalty Team – ZCLT). Những thành viên trong đội được nhận những hướng dẫn rất đơn giản: phục vụ khách hàng, giải quyết vấn đề của khách, làm điều đó theo cách tùy thích. Điều này, cộng thêm việc chú ý đến sự phát triển sự nghiệp của nhân viên, cộng thêm triết lý công ty là "phân phát hạnh phúc", đã truyền được tính tự trị, tự chủ và mục đích vào công việc của các thành viên ZCLT. Kết quả là các thành viên tràn đầy hạnh phúc này đã cung cấp dịch vụ khách hàng tốt đến mức đôi khi còn được đánh giá cao hơn cả những khu nghỉ dưỡng và khách sạn trong hệ thống Four Seasons[5].

## *Am hiểu và khiến bản thân tương thích*

Sự tương thích được xây dựng dựa trên sự tự nhận thức. Khi bạn am hiểu sâu sắc bản thân, bạn bắt đầu biết những giá trị cốt lõi, mục đích và ưu tiên của mình. Bạn biết điều gì là thực sự quan trọng đối với bạn và điều gì khiến bạn thấy có ý nghĩa. Khi mọi sự đã rõ ràng, bạn biết điều gì khiến bạn hạnh phúc trong công việc và làm thế nào để đóng góp tốt nhất cho thế giới. Khi đó, bạn sẽ biết mình muốn tạo ra tình huống công việc như thế nào cho bản thân. Khi cơ hội tốt tự xuất hiện, bạn sẽ có thể làm việc theo những cách đem lại cho bạn sự tự trị, tự chủ và mục đích. Từ đó, công việc của bạn sẽ trở thành nguồn hạnh phúc của bạn.

Nền tảng để am hiểu và khiến bản thân tương thích là thiền. Cho dù bạn không thực hiện bài tập nào khác ngoài thiền thì qua thời gian, bạn cũng sẽ tạo ra được mức độ tự nhận thức cần thiết để

tìm ra sự tương thích. Chỉ thiền không cũng là đủ rồi – đó là tin tốt.

Tin còn tốt hơn là có những cách khác giúp bạn hiểu rõ được những giá trị và mục đích cao cả của mình. Một cách là nói những điều đó với người khác. Những điều như giá trị và mục đích cao cả đều khá trừu tượng. Việc nói về chúng buộc chúng ta phải khiến chúng trở nên rõ ràng hơn và dễ hình dung hơn đối với chính mình. Một cách khác là viết ra. Ở đây cũng tồn tại một cơ chế tương tự – việc nói ra những ý nghĩ trừu tượng giúp chúng trở nên rõ ràng và dễ hình dung. Chúng tôi thấy rằng việc thực hiện những bài tập này theo một cách hệ thống sẽ rất hiệu quả. Ví dụ, trong lớp của chúng tôi, nhiều học viên đã nói rằng chỉ sau một vài phút nói chuyện với nhau, họ đã trở nên thông suốt hơn nhiều.

**KHÁM PHÁ GIÁ TRỊ VÀ MỤC ĐÍCH CAO CẢ**

Nếu bạn làm điều này một mình ở nhà, hãy thực hiện bài tập Ghi chép (xem Chương 4) trong một vài phút, sử dụng một hoặc cả hai lời gợi ý dưới đây:

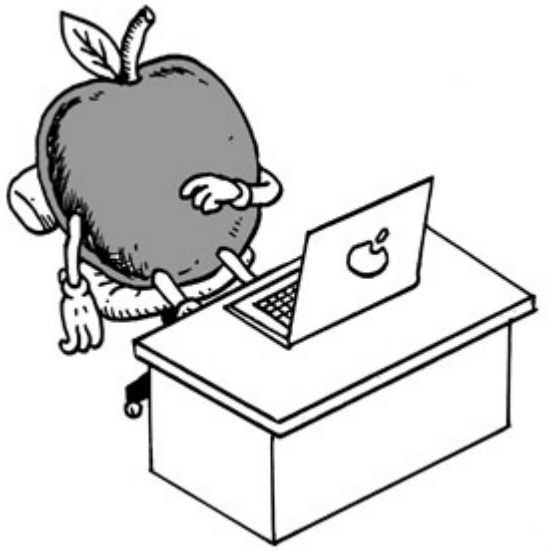
- Các giá trị cốt lõi của tôi là…
- Tôi đại diện cho…

Còn không, nếu bạn có bạn bè hoặc người thân để cùng thực hiện (bạn thật may mắn) thì hãy thực hiện bài tập Thiền nghe (xem Chương 3) theo nhóm hai hoặc ba người. Hãy thay nhau nói. Người nói bắt đầu bằng một đoạn độc thoại, dài bao lâu cũng được. Sau đó, nhóm thảo luận tự do và những người nghe có thể hỏi để hiểu rõ hơn hoặc đưa ra những nhận xét ngắn gọn. Quy định duy nhất của cuộc thảo luận là người nói (ban đầu) được ưu tiên trước, nghĩa là người đó được ưu tiên nói và khi người đó nói, không ai được xen ngang.

Đoạn độc thoại có thể nói về các chủ đề sau:

- Những giá trị cốt lõi của bạn là gì?
- Bạn đại diện cho cái gì?

Sau khi tất cả mọi người đã được nói, từng người hãy tự nói chuyện với bản thân về cảm giác của mình đối với trải nghiệm này.



*"Giá trị cốt lõi, giá trị cốt lõi… Hừm…."*

## Hình dung

Hình dung dựa trên một ý tưởng rất đơn giản: việc đạt được một điều gì đó sẽ trở nên dễ dàng hơn rất nhiều nếu bạn có thể tưởng tượng ra rằng mình đã đạt được nó rồi. Bác sỹ tâm thần Regina Pally đã miêu tả như sau:

> *Theo khoa học thần kinh, ngay từ trước khi sự kiện xảy ra, bộ não đã dự đoán về việc điều gì nhiều khả năng nhất sẽ xảy ra cũng như đưa ra các nhận thức, hành vi, cảm xúc, phản ứng sinh lý và cách tương tác với mọi người sao cho phù hợp nhất với dự đoán đó. Theo một nghĩa nào đó, có thể nói rằng chúng ta dùng quá khứ để dự đoán tương lai và sau đó sống sao cho phù hợp với tương lai mà chúng ta kỳ vọng[6].*

Hay như Michael Jordan đã nói: "Bạn phải tưởng tượng trước khi bạn có thể thực sự có".

Năm 2005, bạn của tôi, Roz Savage trở thành người phụ nữ đầu tiên hoàn thành phần thi đơn của Cuộc đua thuyền vượt Đại Tây Dương. Đúng như vậy, một người phụ nữ, một con thuyền, 103 ngày chèo thuyền vượt qua 4.828km đại dương. Sau 20 ngày, cái bếp nấu ăn của cô bị hỏng và toàn bộ 4 mái chèo đều bị gãy nhưng cô đã thành công. Tuy nhiên, đó chỉ là khởi đầu. Sau đó, Roz đã trở thành người phụ nữ đầu tiên một mình chèo thuyền vượt Thái Bình Dương. Cô hoàn thành sau ba giai đoạn. Năm 2008, cô chèo

thuyền một mình từ San Franciso đến Oahu ở Hawaii; năm 2009, từ Hawaii đến Tarawa ở Kiribati; và năm 2010 đến Madang ở Papua New Guinea.

Không phải lúc nào Roz cũng thích phiêu lưu. Cô khẳng định rằng trước khi thực hiện các chuyến chèo thuyền phiêu lưu này, cô đã sống một cuộc sống trung lưu, bình thường, thoải mái, gần như chỉ toàn ngồi một chỗ, giống như nhiều người chúng ta. Cô là cố vấn viên về quản lý và là nhà quản lý dự án tại một ngân hàng đầu tư ở London, có thu nhập ổn định và một ngôi nhà ở vùng ngoại ô.

Vào một thời điểm nào đó ở giữa độ tuổi 30, cô thực hiện một bài tập là viết cáo phó cho chính mình. Cô băn khoăn không biết mọi người sẽ nói gì về mình sau khi cô chết. Cô đã viết hai bản cáo phó. Bản đầu tiên nói về những việc sẽ diễn ra nếu cô sống như hiện tại. Bản thứ hai nói về cuộc sống mà cô muốn sống. Trong quá trình này, cô đã phát hiện ra một điều vô cùng quan trọng. Cô nhận ra rằng việc viết bản đầu tiên đã lấy đi quá nhiều năng lượng của mình, cô không thể hoàn thành nó, nhưng khi viết bản thứ hai, cô lại tràn đầy năng lượng và không muốn dừng lại. Đó chính là hiểu biết thay đổi cuộc đời cô. Cuối cùng, cô đã từ bỏ cuộc sống cũ của mình, công việc của mình, thu nhập ổn định của mình, ngôi nhà của mình và cả cuộc hôn nhân của mình để theo đuổi giấc mơ chèo thuyền vượt đại dương.

Một số người sẽ nghĩ rằng chắc Roz phải giàu lắm mới có thể vứt bỏ mọi thứ để theo đuổi giấc mơ của mình. Nhưng thực ra thì không. Cô nói với tôi rằng khi cô bắt đầu chèo thuyền vượt Đại Tây Dương, toàn bộ tài sản của cô chỉ là chiếc thuyền cùng mọi thứ bên trong (bao gồm chiếc bếp nấu ăn mà cuối cùng đã bị hỏng).

Thứ khiến Roz có được hiểu biết thay đổi cuộc đời mình chính là bài tập hình dung. Nó giúp cô khám phá ra những giá trị và động lực sâu xa của mình, đồng thời cho phép cô hình dung ra tương lai cô mong muốn và hợp nhất tương lai đó vào tâm trí cô.

*"Trời, tự viết cáo phó cho mình còn khó hơn mình nghĩ."*

## *Khám phá tương lai lý tưởng của bạn*

Trong Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, chúng tôi cũng dạy một phương pháp hình dung tương tự như điều mà Roz đã làm. Ý tưởng cơ bản ở đây là hình dung, khám phá và hợp nhất tương lai lý tưởng vào trong tâm trí bằng cách viết về nó như thể nó đã thành hiện thực rồi. Đây là một phương pháp cực kỳ hiệu quả mà tôi đã học được từ bạn mình, Barbara Fittipaldi, Chủ tịch và CEO của Trung tâm Tương lai mới.

Sau đây là những hướng dẫn.

**KHÁM PHÁ TƯƠNG LAI LÝ TƯỞNG CỦA TÔI**

Đây là một bài tập viết. Chúng ta sẽ thực hiện trong bảy phút, tức là lâu hơn những bài tập viết thông thường của chúng ta và chỉ có một lời gợi ý. Bài tập này sẽ khiến chúng ta rất vui và thỏa mãn đấy.

Lời gợi ý là:

Nếu mọi thứ trong cuộc đời tôi, bắt đầu từ hôm nay, đáp ứng hoặc vượt quá những kỳ vọng lạc quan nhất của tôi, thì trong năm năm nữa, cuộc đời tôi sẽ như thế nào?

Bạn càng tưởng tượng chi tiết, bài tập này càng hiệu quả. Do đó, hãy xem xét những câu hỏi sau đây trước khi viết. Trong tương lai:

- Bạn là ai và bạn đang làm gì?
- Bạn cảm thấy như thế nào?
- Mọi người nói gì về bạn?

Chúng ta hãy im lặng và suy tư trong một phút trước khi viết. (Ngưng 1 phút)

Bắt đầu viết.

Bài tập này có nhiều biến thể khác. Bạn có thể dành nhiều thời gian hơn cho nó, chẳng hạn như một hoặc hai giờ, thay vì bảy phút. Hoặc bạn có thể thay đổi thời điểm hình dung; nếu năm năm nữa không phù hợp với bạn, hãy thử 10 hoặc 20 năm. Một biến thể khác là giả vờ bạn đã đang sống trong tương lai lý tưởng của mình năm năm sau rồi viết nhật ký ngược từ tương lai. Đây là biến thể mà chúng tôi sử dụng trong lớp của Barbara.

Có ít nhất hai biến thể lớn khác. Một là tự viết cáo phó cho mình, giống như Roz và nếu bạn thích, hãy viết hai bản, giống như Roz. Biến thể còn lại là hình dung ra khung cảnh sau:

> *Bạn là khán giả đang lắng nghe một bài diễn thuyết. Bài diễn thuyết khiến tất cả các khán giả, kể cả bạn, cảm động và được truyền cảm hứng sâu sắc. Và người diễn giả chính là bản thân bạn trong hai mươi năm nữa.*
>
> Bạn cần cân nhắc những câu hỏi sau:
>
> - Người diễn giả đó nói gì, những lời nói đó khiến bạn cảm động và truyền cảm hứng cho bạn như thế nào?
> - Nếu người diễn giả bảo bạn ngước lên và nhìn vào người đó thì sao?

## *Hãy nói về tương lai lý tưởng của bạn thật nhiều*

Nếu bạn cảm thấy mình được truyền cảm hứng bởi tương lai lý tưởng của bạn, tôi xin khuyến nghị bạn hãy nói với người khác thật nhiều về nó. Việc làm này đem lại hai lợi ích quan trọng. Một là bạn càng nói về nó thì nó càng trở nên chân thật đối với bạn. Điều này có tác dụng ngay cả khi giấc mơ của bạn rất thiếu khả thi hay thậm chí bất khả thi. Ví dụ, giấc mơ của tôi là tạo ra các điều kiện cho hòa bình thế giới khi tôi còn sống. Tôi hình dung ra một thế giới hòa bình vì sự an bình nội tâm, hạnh phúc nội tâm và lòng từ bi được lan rộng khắp nơi; những phẩm chất đó được lan rộng vì thế giới hiện đại được tiếp cận các phương pháp trí tuệ cổ xưa. Tôi hình dung mình là người khiến các phương pháp đó trở nên dễ tiếp cận vì tôi khiến chúng trở nên dễ hiểu, thực tế và hữu dụng trong thế giới công sở cũng như các thế giới khác. Khi mới nghĩ về điều này, tôi biết mục tiêu của mình là bất khả thi nhưng dù vậy, tôi vẫn nói về nó với rất nhiều người. Tôi càng nói về nó thì nó càng đi dần từ bất khả thi đến thiếu khả thi, rồi từ thiếu khả thi đến khả thi. Quan trọng hơn, nó đi từ khả thi đến có thể hành động. Tôi đã đạt đến một trạng thái tâm trí mà ở đó, tôi cảm thấy rằng thực sự có những việc tôi có thể làm để thúc đẩy ước mơ của mình.

Lợi ích quan trọng thứ hai là bạn càng nói với mọi người về tương lai lý tưởng của mình, bạn càng có nhiều khả năng tìm được người có thể giúp bạn. Điều này đặc biệt đúng nếu khao khát của bạn đối với tương lai là một khao khát đầy vị tha vì mọi người sẽ đổ xô đến để giúp bạn. Nếu mong ước của bạn là lái một chiếc Lexus thì sẽ chẳng ai quan tâm. Tuy nhiên, nếu mong ước của bạn là một thứ gì đó đầy vị tha – ví dụ như bạn muốn mang bữa ăn đến cho tất cả những người bị đói trên khắp thế giới, hay bạn muốn những người vô gia cư ở San Francisco sẽ không còn ai phải chết vì lạnh nữa, hay bạn khao khát muốn giúp những đứa trẻ khuyết tật trong cộng đồng có cơ hội được học tập tốt hơn – và bạn chân thành với mong ước muốn phục vụ người khác thì tôi đảm bảo phản ứng bạn nhận được nhiều nhất sẽ là "Tôi có thể giúp gì không?". Khi bạn chân thành muốn giúp đỡ người khác, bạn truyền cảm hứng cho mọi người bằng sự vị tha của mình và khi đó, họ muốn giúp bạn.

Thật lòng mà nói, tôi vô cùng ngạc nhiên về hiệu quả của nó. Khi tôi bắt đầu nói với người khác về khao khát hòa bình thế giới của tôi, tôi rất ngạc nhiên và vui mừng khi có rất ít người nghĩ tôi bị điên (đến giờ mới chỉ có hai người). Khi nó trở nên ngày càng chân thực đối với tôi, tôi bắt đầu nói về nó ngày càng tự tin hơn và sau một thời gian, tôi nhận ra rằng mọi người muốn giúp tôi hoặc giới thiệu tôi cho những người có thể giúp.

Tôi đã nhanh chóng xây dựng được một mạng lưới đồng minh (mà tôi gọi đùa là "Nhóm âm mưu vĩ đại về hòa bình thế giới"). Tôi được kết bạn với nhiều nhân vật sáng chói trong lĩnh vực thiền như Matthieu Ricard, cũng như trong lĩnh vực hòa bình thế giới như Scilla Elworthy. Richard Gere và Đạt-lai Lạt-ma đã ôm tôi. Owen Wilson và Will.i.am nói rằng họ muốn giúp tôi. Liên Hợp Quốc đã mời tôi đến trình bày một bài nói về từ bi mà tôi đã trình bày trong chương trình TED. Hàng trăm người mà tôi không quen biết nói rằng tôi đã truyền cảm hứng cho họ. Tôi vô cùng ngạc nhiên khi thấy khao khát đơn giản của mình về hòa bình thế giới đã được lan tỏa tới rất nhiều người và tôi cảm thấy mình chưa xứng đáng với tất cả những tình bạn, tình yêu thương mà tôi đã được nhận.

Tôi đã học được rằng mọi người muốn được truyền cảm hứng. Từng khát khao được phục vụ mà chúng ta có, từng hành động từ thiện mà chúng ta thực hiện, đều truyền cảm hứng cho người khác. Do đó, nếu bạn có những khát khao vị tha, đặc biệt là nếu bạn đã và đang thực hiện chúng, tôi khuyến khích bạn chia sẻ chúng với người khác, như vậy bạn có thể truyền thêm sự tốt đẹp vào thế giới này.

TÔI MUỐN CẬU TƯỞNG TƯỢNG RA TƯƠNG LAI LÝ TƯỞNG CỦA MÌNH...
TỐT NHẤT LÀ ĐỪNG CÓ LIÊN QUAN GÌ ĐẾN NHỮNG CÔ VŨ NỮ UỐN ÉO TRONG LỒNG.
TRỜI...

## Phục hồi

Phục hồi là khả năng vượt qua trở ngại trên đường đi. Tương thích và hình dung giúp bạn tìm ra nơi bạn muốn đến, còn phục hồi giúp bạn đến đó.

Chúng ta có thể rèn luyện sự phục hồi qua ba mức độ:

1. An tĩnh bên trong: Khi bạn có thể liên tục đạt được sự an tĩnh bên trong, nó trở thành nền tảng cho mọi sự lạc quan và phục hồi.

2. Phục hồi cảm xúc: Thành công và thất bại là những trải nghiệm cảm xúc. Khi rèn luyện mức độ này, chúng ta mở rộng không gian cho chúng.

3. Phục hồi nhận thức: hiểu cách mình giải thích các thất bại với chính bản thân và tạo ra các thói quen suy nghĩ

hữu dụng sẽ giúp chúng ta phát triển sự lạc quan.

## *An tĩnh bên trong*

Tôi từng hỏi Matthieu Ricard câu hỏi mà ai cũng sẽ nghĩ tới khi hỏi người hạnh phúc nhất thế giới. Câu hỏi đó là: có ngày nào ông không hạnh phúc không?

Giống như phần lớn các vị sư phụ thông thái mà bạn từng xem trong các bộ phim võ thuật Trung Quốc, Matthieu trả lời bằng một hình ảnh ẩn dụ: "Hãy coi hạnh phúc như một đại dương sâu thẳm. Bề mặt có thể bập bềnh, nhưng đáy luôn an tĩnh. Tương tự, có những ngày mà một người hạnh phúc sâu bên trong có thể thấy buồn – ví dụ, ông ta nhìn thấy mọi người đang đau khổ – nhưng bên dưới nỗi buồn đó là một vùng hạnh phúc mênh mông sâu thẳm và không bao giờ dao động".

Hình ảnh ẩn dụ đầy đáng yêu cũng có tác dụng đối với sự an tĩnh và phục hồi. Nếu bạn chạm được đến sự an tĩnh sâu bên trong tâm trí thì dù cuộc sống hàng ngày có thăng trầm đến đâu, bạn lúc nào cũng có thể phục hồi lại. Không gì có thể nhấn chìm bạn trong một thời gian dài vì mỗi khi có gì đó đánh bại bạn, bạn luôn có thể nghỉ ngơi, hồi phục trong sự an tĩnh bên trong đó và đứng dậy thật nhanh, tùy vào bạn rèn luyện sâu đến thế nào.

Thật may là ai cũng có thể chạm đến sự an tĩnh bên trong đó. Như chúng tôi đã đề cập trong Chương 2 và Chương 3, qua các bài tập thiền, tâm trí có thể trở nên an tĩnh, sáng suốt và hạnh phúc. Tập thiền càng nhiều, tâm trí càng trở nên như vậy.

Chỉ cần tập thiền thật nhiều và bạn "tự nhiên" sẽ đạt được trạng thái này.

## *Phục hồi cảm xúc*

Thành công và thất bại là những trải nghiệm cảm xúc. Những cảm xúc này có thể tạo điều kiện làm khởi lên tham lam và oán ghét, chúng có thể kiềm giữ chúng ta, ngăn chúng ta đạt được mục tiêu của mình. Thông qua các bài tập, chúng ta có thể xây dựng nền tảng sự an tĩnh bên trong, từ đó giúp chúng ta xử lý được các cảm xúc có liên quan đến thành công và thất bại.

Giống như tất cả các trải nghiệm cảm xúc, thành công và thất bại biểu hiện mạnh mẽ nhất trên cơ thể chúng ta. Do đó, nơi để bắt

đầu xử lý những cảm xúc này chính là trên cơ thể. Ý tưởng ở đây là hãy trở nên thoải mái với việc trải nghiệm những cảm xúc này trên cơ thể, hay theo cách nói của Mingyur Rinpoche là hãy làm bạn với chúng. Chúng ta cũng hãy buông thả bất kỳ sự tham lam hay oán ghét nào khởi lên. Khi chúng ta có khả năng chứa đựng những cảm xúc này và buông thả sự tham lam cũng như oán ghét, chúng ta có thể phục hồi về mặt cảm xúc sau thành công và thất bại.

Nếu lúc đầu bạn không thành công...
chỉ cần gọi khán trùng đầu hàng
thất bại, lại thất bại
hãy chấp nhận thực tế phũ phàng
đừng bỏ công việc hàng ngày của bạn
hãy chạy nhanh đến quán rượu
ĐIỀN THẬT, NẾU MỘT TIẾNG NỮA MÀ MÌNH KHÔNG TÌM ĐƯỢC CÁCH GIẢI MA TRẬN NÀY THÌ MÌNH SẼ BỎ CUỘC.

Với một bài tập chuẩn trong Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, chúng tôi bắt đầu bằng việc làm an tĩnh tâm trí, quét nhanh cơ thể, sau đó nghĩ đến các kỷ niệm thành công và thất bại. Trong mỗi trường hợp, chúng tôi trải nghiệm chúng trên cơ thể và buông thả sự tham lam cũng như oán ghét. Sau đây là hướng dẫn:

**THIỀN PHỤC HỒI**

Làm an tĩnh tâm trí.

Bắt đầu bằng ba hơi thở sâu.

Nhẹ nhàng mang sự nhận thức đến hơi thở, nhận thức hơi thở vào, hơi thở ra cùng những khoảng dừng ở giữa.

Chúng ta hãy mang sự chú ý đến cơ thể, bắt đầu bằng việc tập

trung vào các cảm giác trên bàn chân, cẳng chân, đầu gối, hông, ngực, tay, vai, lưng, cổ, gáy và mặt.

(Ngưng dài)

**Thất bại**

Giờ chúng ta hãy chuyển sang một trải nghiệm thất bại trong bốn phút.

Hãy nghĩ đến một sự kiện mà bạn từng trải nghiệm cảm giác thất bại nặng nề – không đạt được mục tiêu, để bản thân và những người khác thất vọng. Hãy nhìn nó, lắng nghe nó và cảm nhận nó.

Quan sát tất cả các cảm xúc có liên quan và xem chúng biểu lộ như thế nào trên cơ thể.

(Ngưng hai phút)

Chúng ta hãy xem mình có thể tạo ra khả năng trải nghiệm tất cả các cảm xúc đó mà không oán ghét hay không.

Hãy coi những cảm xúc mà bạn đang trải nghiệm này chỉ đơn thuần là những cảm giác sinh lý. Chỉ vậy thôi. Chúng có thể khó chịu, nhưng chúng chỉ đơn giản là những trải nghiệm mà thôi. Chúng ta chỉ cần đơn giản là cho phép những trải nghiệm đó hiện diện, đến và đi khi chúng muốn. Chỉ cần để chúng như vậy, một cách dịu dàng, hào phóng và đầy yêu thương.

(Ngưng dài)

**Thành công**

Giờ chúng ta hãy vui vẻ hơn và chuyển sang một trải nghiệm thành công trong bốn phút.

Hãy nghĩ đến một sự kiện mà bạn từng trải nghiệm cảm giác thành công tuyệt vời – vượt mục tiêu, được mọi người khâm phục, cảm thấy bản thân thật tài giỏi. Hãy nhìn nó, lắng nghe nó và cảm nhận nó.

Quan sát tất cả các cảm xúc có liên quan và xem chúng biểu lộ như thế nào trên cơ thể.

(Ngưng hai phút)

Chúng ta hãy xem mình có thể tạo ra khả năng trải nghiệm tất cả các cảm xúc đó mà không ham muốn chúng hay không.

Hãy coi những cảm xúc mà bạn đang trải nghiệm đơn thuần là những cảm giác sinh lý. Chỉ vậy thôi. Chúng có thể rất dễ chịu, nhưng chúng đơn giản chỉ là những trải nghiệm mà thôi. Chúng ta chỉ cần cho phép những trải nghiệm đó hiện diện và đi khi chúng muốn. Chỉ cần để chúng như vậy, một cách dịu dàng, hào phóng và đầy yêu thương.

(Ngưng dài)

**Trở lại an tĩnh**

Giờ chúng ta hãy trở lại hiện tại trong ba phút. Hãy kiểm tra cơ thể mình và xem nó đang cảm thấy như thế nào.

(Ngưng lại)

Hít một hơi thật sâu và buông thả. Tiếp tục chú ý một cách thư giãn vào hơi thở và nếu bạn cảm thấy bị cuốn hút quá, hãy đặt một bàn tay lên ngực để điều hòa.

(Ngưng lại)

Tiếp tục chú ý những điều xảy ra trên cơ thể và chầm chậm mở mắt.

Cảm ơn sự chú ý của các bạn.

## *Phục hồi nhận thức*

Chúng ta có thể tiếp tục xây dựng khả năng phục hồi cảm xúc bằng các bài tập nhận thức giúp phát triển sự lạc quan. Chúng ta hãy bắt đầu bằng một câu chuyện về thất bại.

Ngày xửa ngày xưa, có một vận động viên đủ dũng cảm để nói với cả thế giới mình đã thất bại nhiều như thế nào:

> *"Tôi đã ném trượt hơn 9.000 lần trong sự nghiệp của mình. Tôi đã thua gần 300 trận. 26 lần tôi được tin tưởng giao trọng trách ném cú quyết định trận đấu nhưng đã ném trượt. Tôi đã thất bại hết lần này đến lần khác trong cuộc đời mình..."*

Và anh nói tiếp,

> *"... và đó là lý do tôi thành công"[7].*

Tên người vận động viên đó là Michael Jordan và chút thông tin cho những người không biết anh: anh là cầu thủ bóng rổ vĩ đại nhất mọi thời đại.

Thất bại là viên gạch xây dựng nên thành công. Soichiro Honda từng nói: "99% thành công là thất bại". Thomas Watson nói: "Nếu muốn tăng tỷ lệ thành công, hãy tăng gấp đôi tỷ lệ thất bại". Thậm chí, còn có một thành ngữ thông dụng là "Thất bại là mẹ thành công". (Mặc dù vậy, tôi ghét phải làm người mẹ trong gia đình đó.)

Nếu bạn không thích thất bại thì câu chuyện sẽ trở nên tệ hơn. Nếu muốn làm một điều gì đó mới mẻ và sáng tạo bạn cần thường xuyên cảm thấy mình ngu ngốc. Nathan Myhrvold đã nói về quan điểm đó như sau (bằng cách nói về Bill Gates, bạn của mình, đồng thời đưa ra một quan điểm chung về việc "thoát ra khỏi chiếc hộp"):

> *Lewis và Clark gần như lúc nào cũng cảm thấy lạc lối. Nếu bạn coi khám phá là lúc nào cũng biết mình đang ở đâu và luôn ở trong phạm vi năng lực của mình thì bạn sẽ chẳng bao giờ làm được cái gì mới mẻ cả. Bạn phải cảm thấy hoang mang, tức giận và thấy mình ngu ngốc. Nếu không sẵn sàng làm như vậy, bạn không thể "thoát ra khỏi chiếc hộp" được đâu[8].*

Nathan Myhrvold đã có bằng tiến sỹ ở tuổi 23. Ông là Giám đốc Công nghệ tại Microsoft và là người sáng lập phòng nghiên cứu Microsoft. Ông là một nhiếp ảnh gia chuyên chụp ảnh thiên nhiên hoang dã và đã giành được nhiều giải thưởng. Ông còn là một đầu bếp hàng đầu chuyên về ẩm thực Pháp và là đồng tác giả của một cuốn sách bán chạy. Có thể coi ông là một trong những người thông minh nhất Trái đất. Thậm chí, Bill Gates còn nói rằng: "Tôi không biết ai thông minh hơn Nathan". Song, thậm chí đối với cả Bill Gates và Nathan Myhrvold , sáng tạo có nghĩa là "hoang mang, tức giận và thấy mình ngu ngốc". Khi đọc câu này, tôi cảm thấy tốt đẹp hơn về bản thân mình vì nếu đến Nathan Myhrvold còn có thể cảm thấy ngu ngốc thì tôi có như vậy cũng không sao.

Bằng chứng trên đã xác nhận một điều mà rất nhiều người trong chúng ta đã học được từ chính cuộc đời mình: thất bại là một trải nghiệm bình thường. Ở một thời điểm nào đó trong cuộc đời, tất

cả mọi người đều sẽ thất bại ê chề, dù đó là người thành công nhất và vĩ đại nhất, như Michael Jordan chẳng hạn. Thứ phân biệt người thành công với những người khác là thái độ đối với thất bại và cụ thể là cách họ giải thích thất bại với chính bản thân mình.

Martin Seligman, cha đẻ đáng kính trọng của lĩnh vực học hỏi sự lạc quan, gọi nó là "phong cách diễn giải" – cách chúng ta nói với bản thân mình khi chúng ta gặp một thất bại. Những người lạc quan phản ứng với thất bại từ một giả định trước về sức mạnh của bản thân. Họ cảm thấy rằng thất bại chỉ là tạm thời, chỉ thuộc về những hoàn cảnh nhất định và cuối cùng họ có thể vượt qua nhờ nỗ lực và năng lực. Ngược lại, những người bi quan phản ứng với thất bại từ một giả định trước về sự vô dụng của bản thân. Họ cảm thấy thất bại sẽ kéo dài, bao trùm lên cuộc sống của họ, gồm cả nguyên nhân xuất phát từ sự kém cỏi của bản thân nên không thể vượt qua được. Sự khác biệt trong cách chúng ta giải thích các sự kiện xảy ra với chúng ta ảnh hưởng rất lớn đến cuộc sống. Khi một người lạc quan phải chịu một thất bại to lớn, anh ta phản ứng bằng cách tìm hiểu xem làm thế nào lần sau có thể làm tốt hơn. Ngược lại, người bi quan giả định là mình chẳng thể làm được gì đối với vấn đề này và từ bỏ.

Trong một chuỗi các thí nghiệm nổi tiếng được thực hiện cùng với MetLife, Seligman đã khám phá ra rằng những nhân viên bảo hiểm lạc quan bán tốt hơn rất nhiều những đồng nghiệp bi quan.[9]

Ngoài ra, MetLife thường xuyên thiếu đại lý bảo hiểm nên Seligman đã thuyết phục MetLife tuyển dụng một nhóm các ứng viên đặc biệt, những người mà trong các bài kiểm tra sàng lọc thông thường chỉ đạt được điểm số suýt soát điểm sàn nhưng lại đạt được điểm số cao về lạc quan. Trong năm đầu tiên, nhóm này đã bán được nhiều hơn 21% so với những người bi quan được tuyển dụng theo cách thông thường và trong năm thứ hai là 57%!

## Học hỏi sự lạc quan, trút bỏ sự bi quan

Thật may là có thể học hỏi sự lạc quan. Nhưng kỳ lạ là lạc quan xuất phát từ thực tế và khách quan. Chúng ta tự động chú ý đến những điều tiêu cực nhiều hơn những điều tích cực xảy ra trong cuộc đời. Ví dụ, nếu bạn là nhà văn và trong số 10 nhận xét về tác phẩm của bạn có chín nhận xét tốt và một nhận xét tồi thì nhiều khả năng bạn sẽ nhớ một nhận xét tồi kia lâu hơn chín nhận xét tốt. Điều này cũng đúng với các khía cạnh khác của cuộc sống. Barbara Fredrickson, một nhà tiên phong nổi bật trong lĩnh vực

tâm lý tích cực, phát hiện ra rằng cần đến ba trải nghiệm tích cực để vượt qua một trải nghiệm tiêu cực, tỷ lệ 3:110. Nói chung, mỗi cảm xúc tiêu cực mạnh gấp ba lần một cảm xúc tích cực. Nếu bạn suy nghĩ về điều này, hãy giả sử rằng bạn đang sống một cuộc đời mà số khoảnh khắc hạnh phúc nhiều gấp hai lần số khoảnh khắc không hạnh phúc, tỷ lệ là 2:1. Nó giống như kiểu bạn có một ông bác giàu có và cứ mỗi lần bạn bị ai đó lấy mất một đô-la thì ông bác này sẽ cho bạn hai đô-la. Tuyệt vời, bạn thắng rồi đấy! Nếu nhìn một cách khách quan thì có vẻ như bạn đang vô cùng may mắn và có một cuộc sống tốt đẹp. Tuy nhiên, nếu nhìn một cách chủ quan thì do tỷ lệ 2:1 của bạn vẫn còn khá thấp so với tỷ lệ 3:1 của Fredrickson nên bạn sẽ nghĩ: "Cuộc đời của mình thật tồi tệ". Hiểu biết này khiến tôi như bị ba chiếc gậy thiền đánh vào đầu (vâng, tỷ lệ là ba gậy một đầu).

Bước đầu tiên để học sự lạc quan là nhận thức được mình có thành kiến mạnh về những điều tiêu cực. Mặc dù rất có thể chúng ta có nhiều thành công hơn thất bại trong cuộc đời, song chúng ta không cảm thấy như vậy vì chúng ta tập trung quá nhiều vào thất bại và quá ít vào thành công. Chỉ cần hiểu điều này thôi là đã có thể thay đổi cách nhìn của bạn về bản thân rồi.

Bước thứ hai là thiền. Để học sự lạc quan, chúng ta cần tạo ra sự khách quan đối với các trải nghiệm của mình và như đã được nói đến trong Chương 4, thiền là cách tốt nhất để tạo nên sự khách quan đó. Cụ thể là bất cứ khi nào bạn trải nghiệm thành công hay thất bại thì trước hết hãy mang thiền đến cơ thể bạn. Sau đó, mang thiền đến các trải nghiệm cảm xúc và ghi nhớ rằng cơ thể là nơi các cảm xúc biểu hiện sống động nhất. Cuối cùng, mang thiền đến các suy nghĩ của bạn. Bạn đang giải thích sự kiện đó với bản thân mình như thế nào? Bạn cảm thấy mạnh mẽ hay vô dụng? Ý nghĩ của bạn liên quan đến cảm xúc của bạn như thế nào? Nếu sự kiện này là một trải nghiệm thành công, hãy mang thiền đến xu hướng giảm nhẹ nó; nếu sự kiện này là một trải nghiệm thất bại, hãy mang thiền đến tác động mạnh bất tương xứng của nó lên bạn.

Bước cuối cùng là biến chuyển. Khi trải nghiệm thành công, hãy chú ý đến nó một cách có ý thức và chấp nhận công lao của mình đối với nó. Việc làm này sẽ tạo thói quen tinh thần chú ý đúng mức đến các thành công. Khi trải nghiệm thất bại, hãy tập trung vào những bằng chứng thực tế cho thấy rằng thất bại này chỉ là tạm thời. Nếu có ý nghĩ nào không lành mạnh, hãy nhớ lại những thành công trong quá khứ mà bạn đã chú ý đến một cách có ý thức và đã chấp nhận công lao của mình đối với nó. Nếu bạn tìm

thấy bất kỳ bằng chứng nào cho thấy rằng bạn có lý do thực tế để hy vọng hãy chú ý đến nó. Điều này nghe có vẻ như một sự phủ nhận, nhưng thực ra nó đang làm tăng sự khách quan bằng cách cân bằng thiên kiến mạnh mẽ của bạn đối với những điều tiêu cực. Nếu làm việc này thường xuyên, bạn sẽ tạo ra những thói quen tinh thần mới và lần tới, khi trải nghiệm sự thất bại, tâm trí bạn sẽ nhanh chóng tìm được những lý do thực tế để hy vọng và bạn sẽ phục hồi nhanh hơn từ thất bại. Từ đó, sự lạc quan hình thành.

ĐỪNG HIỂU LẦM TÔI...
TÔI RẤT VUI VÌ CẬU ĐANG LẠC QUAN VÀ KHÔNG ĐỂ NHỮNG THẤT BẠI QUÁ KHỨ NHẤN CHÌM MÌNH...
VÀ CẬU ĐANG KIÊN TRÌ THEO ĐUỔI GIẤC MƠ.
TÔI CHỈ ƯỚC GIÁ MÀ GIẤC MƠ CỦA CẬU KHÔNG PHẢI LÀ THẮNG XỔ SỐ.
BIẾT ĐÂU ĐẤY!

## Những con sóng lớn

Chúng ta sẽ kết thúc chương này bằng câu chuyện về một người Nhật đã vượt qua nỗi sợ hãi và thất bại của mình bằng cách khám phá ra sự phục hồi bên trong.

*Vào những ngày đầu của thời đại Minh Trị có một đô vật nổi tiếng tên là O-nami, nghĩa là "những con sóng lớn".*

*O-nami rất khỏe và nắm rõ nghệ thuật đấu vật. Khi thi đấu kín, anh đánh bại cả thầy mình nhưng khi thi đấu công khai, anh rụt rè đến mức học sinh của anh cũng đánh bại được anh.*

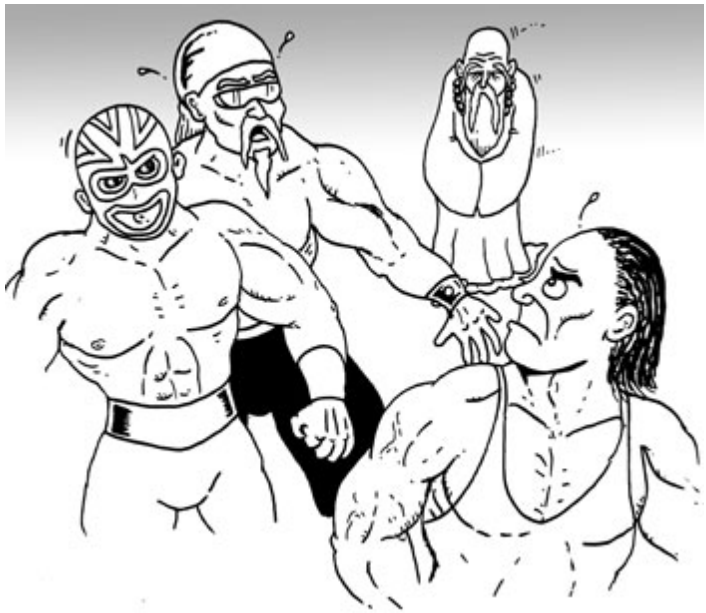
*O-nami thấy rằng mình nên đến tìm một thiền sư để nhờ giúp đỡ. Hakuju, một thiền sư lang thang, đang dừng chân ở một ngôi đền nhỏ gần đó, vì vậy O-nami muốn gặp ông để kể cho ông nghe về vấn đề lớn của mình.*

*"Tên anh có nghĩa là những con sóng lớn", vị thiền sư khuyên, "vì vậy tối nay hãy ở lại ngôi đền này. Hãy tưởng tượng anh là những con sóng đó. Anh không còn là một đô vật sợ sệt nữa. Anh là những con sóng lớn đang quét sạch mọi thứ trước mặt, nuốt chửng tất cả trên đường đi. Hãy làm như vậy và anh sẽ trở thành đô vật vĩ đại nhất xứ này".*

*Vị thiền sư đi nghỉ. O-nami ngồi thiền, cố tưởng tượng mình là những con sóng. Anh nghĩ về nhiều thứ khác nhau. Rồi dần dần, anh ngày càng có cảm nhận về những con sóng. Khi đêm trôi đi, những con sóng trở nên ngày càng lớn. Chúng cuốn sạch những bông hoa trong lọ. Thậm chí cả tượng Đức Phật trong đền cũng bị nhấn chìm. Trước bình minh, ngôi đền biến mất và chỉ còn lại một bãi biển khổng lồ.*

*Buổi sáng, vị thiền sư thấy O-nami đang thiền, một nụ cười nhẹ thoáng qua trên môi ông. Ông vỗ vai người đô vật. "Giờ không gì có thể làm phiền đến anh nữa rồi", ông nói. "Anh là những con sóng đó. Anh sẽ cuốn phăng đi mọi thứ trước mặt".*

*Cũng trong ngày đó, O-nami đã tham gia các cuộc thi đấu vật và giành chiến thắng. Sau đó, không ai ở Nhật Bản có thể đánh bại được anh[11].*



*“Cẩn thận đấy, các chàng trai, huấn luyện viên mới đến rồi, và trông ông ấy thật khắc nghiệt.”*

# Chương 7
# Sự đồng cảm và điệu tango của bộ não

*Phát triển sự đồng cảm thông qua thấu hiểu và kết nối với người khác*

*Trước tiên hãy tìm cách thấu hiểu, rồi sau đó mới tìm cách để được thấu hiểu.*

**- Stephen R. Covey**

Sau đây, tôi sẽ kể cho các bạn một câu chuyện cười mà tôi đã được nghe cách đây rất lâu.

Ngày xửa ngày xưa, có một môn sinh hỏi sư phụ của mình như sau: "Thưa sư phụ, có phải một nửa cuộc sống thần thánh là việc kết giao với mọi người không?".

Vị sư phụ trả lời: "Không, toàn bộ cuộc sống thần thánh đều là việc kết giao với mọi người".

Có thể câu chuyện đùa này được "chế" từ câu chuyện Phật giáo nổi tiếng là Đức Phật nói với Ananda rằng việc kết bạn với "những người đáng khâm phục" không phải là một nửa cuộc sống thần thánh mà là toàn bộ cuộc sống thần thánh. Tuy nhiên, theo thời gian, tôi thấy phiên bản ngụy tác hài hước này chứa đựng hiểu biết rất sâu sắc. Trong ngữ cảnh trí thông minh cảm xúc, tôi cho rằng việc kết giao với mọi người chính là thử thách trọng tâm của nó.

Vì vậy, xin chúc mừng bạn đã hoàn thành các chương về trí thông minh nội tâm cá nhân và chào mừng bạn đến với trí thông minh tương tác – cấp độ đai đen.

# Sự đồng cảm, bộ não và chuyện con khỉ

Có một việc khiến tôi rất buồn cười, đó là một trong những phát hiện quan trọng nhất về khoa học thần kinh lại tình cờ được tìm ra khi có người nhặt thức ăn trước mặt một con khỉ.

Một nhóm những nhà sinh lý học thần kinh của Đại học Parma, Italy, đã lắp điện cực vào não của một con khỉ để ghi nhận các hoạt động thần kinh[1]. Họ phát hiện ra rằng cứ mỗi lần con khỉ đó nhặt một miếng thức ăn lên là lại có một vài nơ-ron được kích hoạt. Một phần công tác khoa học này bao gồm cả việc thỉnh thoảng, các nhà nghiên cứu lại phải nhặt thức ăn lên để đưa cho con khỉ và họ rất ngạc nhiên khi thấy rằng việc làm đó kích hoạt cùng những nơ-ron trên trong não con khỉ. Khi nghiên cứu sâu hơn, họ phát hiện ra sự tồn tại của một thứ gọi là "nơ-ron gương". Đó là những tế bào não được kích hoạt khi con vật đang thực hiện một hành động cũng như khi nó xem con vật khác thực hiện cùng hành động đó. Không có gì ngạc nhiên khi sau này, người ta phát hiện ra những bằng chứng chứng minh rằng trong bộ não người cũng có những nơ-ron gương đó.

Một số nhà khoa học nói rằng nơ-ron gương tạo nên nền tảng thần kinh của sự đồng cảm và nhận thức xã hội. Mặc dù những bằng chứng khoa học làm căn cứ cho tuyên bố này vẫn chưa đủ thuyết phục, song dù thế nào đi nữa, nơ-ron gương cũng đưa ra một cái nhìn thú vị về bản chất xã hội của não người. Cứ như thể bộ não người được thiết kế để phù hợp với những người khác vậy, ngay dưới lớp nơ-ron cá nhân[2].

TRONG MỘT THÍ NGHIỆM KHOA HỌC NỔI TIẾNG, CÁC NƠ-RON CỦA MỘT CON KHỈ ĐƯỢC KÍCH HOẠT...
KHÔNG CHỈ KHI NÓ THỰC HIỆN MỘT HÀNH ĐỘNG MÀ CÒN CẢ KHI NÓ NHÌN NGƯỜI KHÁC THỰC HIỆN HÀNH ĐỘNG ĐÓ.
KHÔNG THÚ VỊ SAO?
VÂNG, RẤT THÚ VỊ.
CUỐI CÙNG NGƯỜI TA ĐÃ TÌM RA CƠ SỞ KHOA HỌC ĐẰNG SAU VIỆC KHỈ BẮT CHƯỚC.

Một cái nhìn khác, cũng thú vị không kém, về sự đồng cảm ở khía cạnh thần kinh được phát hiện thông qua cách bộ não phản ứng với nỗi đau của người khác. Khi bạn nhận kích thích đau, những phần não có tên là "ma trận đau" được kích hoạt. Thay vì bản thân phải gánh chịu nếu, bạn nhìn thấy người thân của mình nhận kích thích đau đó, chính những ma trận đau của bạn ở trên cũng được kích hoạt[3]. Nói một cách rất thực thì bạn đang trải nghiệm nỗi đau của người đó trong não của mình. Kích thích hai người nhận được không nhất thiết phải đến từ cùng một nguồn nhưng hai người lại chịu chung một tác động. Đây chính là nền tảng thần kinh của sự từ bi. Bản thân chữ "từ bi" có nguồn gốc từ những chữ La-tinh có nghĩa là "chịu đựng cùng nhau". Chúng ta chả cần cố gắng gì cả mà não của chúng ta đã tự động tạo ra sự đồng cảm và từ bi rồi, ít nhất là đối với những người chúng ta yêu thương.

## Điệu tango của não

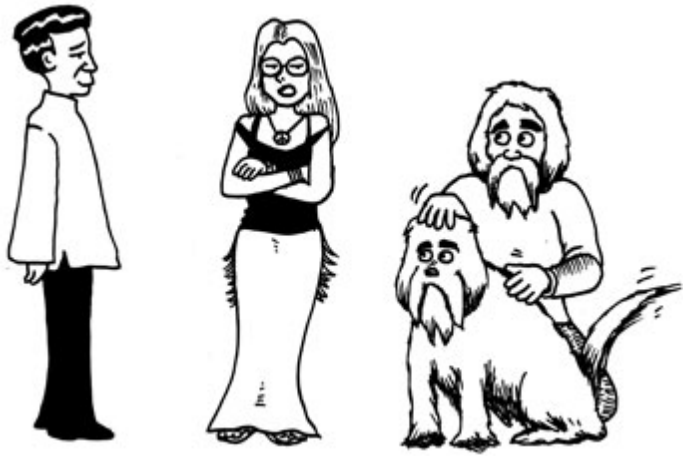
Có một mối quan hệ thú vị giữa sự tự nhận thức và sự đồng cảm.

Nếu bạn có khả năng tự nhận thức mạnh, rất có thể bạn cũng có khả năng đồng cảm cao. Có vẻ như não sử dụng cùng một công cụ cho cả hai hoạt động này. Cụ thể là cả hai phẩm chất này đều liên quan rất nhiều đến một bộ phận trong não có tên là thùy đảo. Thùy đảo chịu trách nhiệm về khả năng trải nghiệm và nhận ra các cảm giác trên cơ thể. Ví dụ, một người có thùy đảo rất nhạy cảm có thể nhận thức được cả nhịp tim của mình. Một điều vô cùng thú vị là khoa học đã chứng minh rằng những người có thùy đảo nhạy cảm cũng thường có khả năng đồng cảm cao[4].

Tại sao lại như vậy? Nhà tâm lý học nổi tiếng John Gottman và các đồng sự của mình đã tiến hành một công trình chứa đựng một gợi ý thú vị. Gottman nổi tiếng vì các công trình tiên phong trong lĩnh vực phân tích mối quan hệ và mức độ ổn định của hôn nhân. Ông có chuyên môn tuyệt vời và nổi tiếng với khả năng dự đoán chính xác việc liệu trong vòng 10 năm, một cuộc hôn nhân có kết thúc bằng ly dị hay không chỉ bằng cách quan sát hai vợ chồng nói chuyện với nhau trong 15 phút. Phần lớn nghiên cứu của Gottman diễn ra như sau: hai vợ chồng được đưa vào một căn phòng, một thiết bị giúp ghi nhận các tín hiệu sinh lý được gắn vào người họ, rồi họ nói chuyện với nhau (ví dụ, về một chủ đề mà họ đang bất đồng quan điểm) và cuộc trao đổi này sẽ được quay phim. Tiếp theo, từng người sẽ được cho xem riêng đoạn phim này và họ sẽ đánh giá mình cảm thấy như thế nào qua từng giai đoạn của cuộc trao đổi. Những thí nghiệm như vậy đem lại một kho dữ liệu vô cùng quý giá, bao gồm các đoạn phim về từng cuộc nói chuyện, những đánh giá của chính người trong cuộc về các cảm giác của mình khi nói chuyện và các dữ liệu sinh lý.

Trong một thí nghiệm thú vị khác, đồng sự của Gottman, Robert Levenson, để một người thứ ba (hãy gọi người này là "người đánh giá") xem một số đoạn phim và đánh giá xem mỗi người trong đoạn phim cảm thấy như thế nào qua từng giai đoạn của cuộc trao đổi.[5]

Trong thí nghiệm này, người ta đo sự đồng cảm của người đánh giá: người đánh giá càng đánh giá chính xác cảm xúc của người trong cuộc thì sự đồng cảm của người đó càng cao. Điều thú vị nhất của thí nghiệm này có liên quan đến các tín hiệu sinh lý của người đánh giá. Người ta cũng đo lường cả các tín hiệu này trong thí nghiệm. Họ phát hiện ra rằng: những phản ứng sinh lý của người đánh giá càng giống với người trong cuộc thì người đó càng đánh giá chính xác cảm xúc của người trong cuộc.



*"Thật sao? Điều gì khiến ông có cái ý nghĩ là chồng tôi có khả năng đồng cảm?"*

Nói cách khác, sự đồng cảm xuất hiện bằng cách khiến bạn có những phản ứng về mặt sinh lý giống với đối phương. Daniel Goleman gọi hiện tượng này *sự cuốn theo*[6]. Ông cũng gọi nó là "điệu tango của cảm xúc". Sự cuốn theo chính là lý do giải thích tại sao sự đồng cảm có mối liên quan mật thiết với sự tự nhận thức: não bộ sử dụng chính công cụ tự nhận thức để đồng cảm. Thực tế, bạn có thể nói rằng sự đồng cảm dựa trên sự tự nhận thức và nếu sự tự nhận thức của bạn yếu sự đồng cảm của bạn cũng yếu.

Hiểu biết này chứa đựng một ngụ ý quan trọng đó là những phương pháp làm tăng sự tự nhận thức cũng đồng thời làm tăng sự đồng cảm. Ví dụ, việc chú tâm vào cơ thể (chẳng hạn như bài tập quét cơ thể được nói đến trong Chương 4) cũng giúp thùy đảo khỏe hơn và do đó, cải thiện đồng thời cả sự tự nhận thức cũng như sự đồng cảm. Một mũi tên trúng hai đích!

## Đồng cảm không phải là đồng ý hay phân tích tâm lý

Người ta thường nhầm đồng cảm với phân tích tâm lý, tức là suy đoán các khía cạnh hay động cơ tâm lý, và thường là thiếu cơ sở. Ví dụ, giả sử bạn đang giải thích vấn đề với sếp thì bỗng nhiên sếp ngắt lời bạn và bắt đầu nói rằng vấn đề này có liên quan như thế nào đến các vấn đề mà ông ta cho là bạn gặp phải thời thơ ấu, cũng như đến một vài khía cạnh khác trong lĩnh vực tâm lý học đại chúng mà có lẽ ông ta đọc được ở đâu đó. Việc ông ta đang làm

là phân tích tâm lý chứ không phải đồng cảm. Khi phân tích tâm lý là chúng ta đang lảng tránh vấn đề chứ không phải tìm hiểu vấn đề. Không có gì ngạc nhiên khi phân tích tâm lý thường là hành động của những nhà quản lý tầm thường. Tôi hay tưởng tượng các nhà quản lý có thói quen phân tích tâm lý sẽ bắt đầu mọc hai chỏm tóc nhọn giống như sếp của Dilbert[a]. Nếu sếp của bạn không làm thế mà toàn tâm toàn ý lắng nghe bạn, cố gắng tìm hiểu xem vấn đề của bạn có ảnh hưởng đến bạn như thế nào, cả về mặt nhận thức lẫn mặt bản năng và làm tất cả những điều này bằng tình yêu thương, thì đó là ông ta đang đồng cảm.

---

*[a] Dilbert là nhân vật chính trong bộ truyện tranh cùng tên nổi tiếng của Mỹ. Trong bộ truyện này, sếp của Dilbert, một người kém năng lực, được vẽ có hai chỏm tóc nhọn trên đầu.*

---

*"Tôi sẽ giáng chức cậu vì cậu đang gặp phải những vấn đề nan giải với mẹ mình."*

Đồng cảm không nhất thiết nghĩa là đồng ý. Có thể vừa thấu hiểu người khác, cả ở mức độ lý trí lẫn mức độ bản năng, một cách đầy yêu thương, vừa phản đối họ một cách tôn trọng. Aristotle nói: "Dấu hiệu của một tâm trí có giáo dục là có thể chơi đùa với một ý nghĩ mà không chấp nhận nó". Phản đối bằng sự đồng cảm cũng tương tự như vậy. Dấu hiệu của một tâm trí đã phát triển là có thể hiểu và chấp nhận cảm giác của người khác mà không đồng ý với nó.

Hiểu biết này cho thấy chúng ta có thể đưa ra những quyết định cứng rắn mà vẫn thể hiện được sự đồng cảm. Thực ra, trong nhiều tình huống, cách tốt nhất để đưa ra những quyết định cứng rắn là đưa chúng ra bằng tình yêu thương và đồng cảm. Trong bối cảnh kinh doanh, nếu phải đưa ra một quyết định sẽ gây tổn hại đến lợi ích của người khác, chúng ta rất dễ tự nhủ rằng không được mang sự đồng cảm vào tình huống này vì nếu làm thế, chúng ta chỉ càng khiến việc đưa ra quyết định cứng rắn, nhưng cần thiết, trở nên khó khăn với chính bản thân mình mà thôi. Tôi nghĩ đây không phải là cách làm tối ưu. Các quyết định cứng rắn mà không có sự đồng cảm tuy có thể dễ dàng đạt được điều mình muốn trong ngắn hạn, nhưng cũng sẽ tạo ra sự oán giận và mất lòng tin, từ đó gây tổn hại đến lợi ích lâu dài của chúng ta. Ngược lại, nếu đối xử với những người bị ảnh hưởng bằng tình yêu thương và đồng cảm, chúng ta sẽ tạo ra sự thấu hiểu và lòng tin. Kết hợp hai điều đó, chúng ta sẽ càng ngày càng thành thạo trong việc thương lượng và kiểm soát những mối quan tâm của mình. Nếu có đủ sự thấu hiểu và lòng tin, chúng ta thậm chí còn có thể tìm ra những cách thức sáng tạo để giải quyết vấn đề của mọi người, hay ít nhất cũng làm nhẹ đi đáng kể một số vấn đề nào đó. Tóm lại, vẫn cần phải đưa ra các quyết định cứng rắn nhưng nếu mọi người tin bạn, cảm thấy rằng trái tim của bạn vẫn ở đúng vị trí của nó, hiểu rằng bạn đang làm điều này vì một lợi ích lớn lao hơn, bạn sẽ dễ nhận được sự hợp tác của họ hơn. Quan trọng hơn, một khi lòng tin đã được thiết lập, nó sẽ trở thành nền tảng để bạn xây dựng nên một mối quan hệ công việc lâu dài và vững mạnh. Vậy là bạn giành chiến thắng cả trong ngắn hạn và dài hạn.

Một ví dụ tuyệt vời của việc đưa ra những quyết định cứng rắn mà vẫn thể hiện được sự đồng cảm xuất hiện trong cuốn *Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ* (Trí tuệ xúc cảm) của Goleman:

> *Hãy xem cách đối xử với nhân viên của hai công ty khi nhà máy bị đóng cửa. Ở GE, công nhân được thông báo trước hai năm về việc đóng cửa nhà máy và công ty cật lực giúp họ tìm kiếm công việc mới. Công ty kia chỉ thông báo trước một tuần và không hề làm gì để giúp công nhân tìm công việc mới.*
>
> *Kết quả thì sao? Gần một năm sau, phần lớn cựu công nhân GE nói rằng công ty là một nơi làm việc tốt và 93% đánh giá cao những đãi ngộ mà họ được nhận trong quá trình chuyển việc. Còn ở công ty kia, chỉ 3% nói rằng công ty là một nơi làm việc tốt. GE đã bảo tồn được một kho tàng những điều tốt đẹp, công ty kia chỉ để lại một di sản đầy cay đắng.*

Khi sa thải nhân viên, các công ty đang đẩy họ vào một trong những trải nghiệm đau đớn nhất trong cuộc đời. Song ngay cả như vậy, chúng ta vẫn có thể làm điều đó bằng sự đồng cảm và thậm chí ngay trong những tình huống đau đớn đó, chúng ta vẫn có thể tạo ra lòng tin và những điều tốt đẹp. Một số người gọi việc này là "cứng rắn mà không đáng ghét".

## Cách làm tăng sự đồng cảm

Tình yêu thương sẽ làm tăng sự đồng cảm. Tình yêu thương là động cơ của sự đồng cảm; nó thúc đẩy bạn quan tâm, khiến bạn cởi mở với người khác hơn và người khác cởi mở với bạn hơn. Càng thể hiện tình yêu thương với người khác, bạn càng dễ đồng cảm với họ.

Chúng ta cũng sẽ đồng cảm hơn nếu nhìn ra được cái gì đó tương tự với mình. Càng thấy người khác giống chúng ta thì chúng ta càng dễ đồng cảm với họ. Andrea Serino và nhóm của mình đã thực hiện một nghiên cứu thú vị có cái tên rất phù hợp là *Tôi cảm thấy những gì bạn cảm thấy nếu bạn có điểm giống tôi.*Nghiên cứu này cung cấp gợi ý về sự ảnh hưởng mạnh mẽ của việc nhìn ra được sự tương đồng đối với sự đồng cảm[7]. Cơ sở của nghiên cứu này là một phát hiện cho thấy nếu bạn xem đoạn phim có ai đó đang chạm vào cơ thể bạn thì sự nhạy cảm về mặt xúc giác của bạn cũng sẽ tạm thời được tăng lên. Ví dụ, nếu dùng điện kích thích má của bạn ở mức độ thấp hơn mức độ bạn có thể nhận thức được (gọi là "kích thích xúc giác dưới ngưỡng"), bạn có thể sẽ không cảm thấy gì. Nhưng nếu việc đó xảy ra khi bạn đang xem một đoạn phim có người chạm vào má của mình thì có thể bạn sẽ cảm thấy nó. Nói cách khác, việc xem người khác chạm vào má của mình sẽ khiến bạn nhạy cảm hơn với cảm giác má của mình bị chạm. Cơ chế này được gọi là "tái định hướng xúc giác bằng hình ảnh" và nó cũng phát huy tác dụng khi bạn xem một đoạn phim mặt người khác thay vì mặt bạn bị chạm. Đúng là một cơ chế tuyệt vời.

Nghiên cứu của Serino đào sâu cả vào câu hỏi liệu cơ chế tái định hướng xúc giác bằng hình ảnh này có phát huy tác dụng mạnh hơn nếu khuôn mặt bạn nhìn thấy đang bị chạm vào là của một người mà bạn thấy có điểm giống mình hay không. Trong thí nghiệm đầu tiên, họ sử dụng khuôn mặt của những người có chung chủng tộc với người tham gia và khuôn mặt của những người có chủng tộc khác (cụ thể ở đây là người Kavkaz với người Maghreb). Một điều thú vị, nhưng có lẽ không quá gây ngạc nhiên,

là cơ chế này hoạt động tốt hơn rất nhiều nếu đó là khuôn mặt của những người có chung chủng tộc với người tham gia.

Thí nghiệm thứ hai sử dụng khuôn mặt của những nhà lãnh đạo đảng phái chính trị mà người tham gia ủng hộ và khuôn mặt của những nhà lãnh đạo đảng phái đối lập (tất cả đều có chung chủng tộc với nhau). Kết quả là cơ thế tái định hướng bằng hình ảnh hoạt động tốt hơn rất nhiều nếu đó là khuôn mặt của những người thuộc đảng phái chính trị mà người tham gia ủng hộ! Đúng là một phát hiện đột phá. Chỉ một hiểu biết đơn giản là người kia có chung quan điểm chính trị với bạn hay không cũng có thể ảnh hưởng rất lớn đến cách bạn phản ứng với người đó ở mức độ vô thức và thần kinh.

Do đó, để trở nên đồng cảm hơn, chúng ta cần tạo ra một tâm trí có bản năng phản ứng theo cách đầy yêu thương với tất cả mọi người và một nhận thức tự động coi những người khác "cũng như mình mà thôi". Nói cách khác, chúng ta cần tạo ra các thói quen tư duy.

## Tạo ra các thói quen tư duy tích cực

Việc tạo ra các thói quen tư duy dựa trên một hiểu biết đơn giản và ai cũng biết song vô cùng quan trọng. Đức Phật miêu tả như sau:

> *Khi một người thường xuyên suy nghĩ về một điều gì đó thì nó sẽ trở thành xu hướng tâm trí của anh ta*[8].

Nói cách khác, chúng ta nghĩ gì thì sẽ trở thành cái đó.

Bản thân phương pháp này rất đơn giản: hãy thường xuyên đưa một suy nghĩ vào tâm trí bạn và nó sẽ trở thành một thói quen tư duy. Ví dụ, nếu bất cứ khi nào nhìn thấy một người nào đó, bạn đều mong người đó được hạnh phúc thì cuối cùng, nó sẽ trở thành thói quen tư duy của bạn để rồi bất cứ khi nào nhìn thấy một người nào đó, theo bản năng, ý nghĩ đầu tiên của bạn sẽ là mong người đó được hạnh phúc. Sau một thời gian, bạn sẽ phát triển được bản năng yêu thương và trở thành một người đầy tình yêu thương. Tình yêu thương của bạn thể hiện trong khuôn mặt, tư thế và thái độ của bạn bất cứ khi nào bạn gặp người nào đó. Mọi người sẽ bị cuốn hút vào tính cách, chứ không chỉ vẻ ngoài hấp dẫn của bạn.

CẬU THƯỜNG XUYÊN NGHĨ VỀ CÁI GÌ...
... THÌ CẬU SẼ TRỞ THÀNH CÁI ĐÓ.
THẾ HÔM NAY ANH HỌC ĐƯỢC ĐIỀU GÌ?
ANH HỌC ĐƯỢC LÀ ANH SẼ TRỞ THÀNH MỘT CÁI HĂM-BƠ-GƠ

Một cách luyện tập không chính thống là chỉ cần đơn giản tạo ra những ý nghĩ này bất cứ khi nào bạn gặp mọi người. Tuy nhiên, có một cách luyện tập chính thống, có hệ thống, và rất hiệu quả. Chúng tôi gọi nó là bài tập Yêu Thương/Cũng Như Mình Mà Thôi.

## Yêu thương

## Cũng như mình mà thôi

Có hai bài tập riêng biệt để rèn luyện khả năng nhìn ra điểm giống nhau và thể hiện tình yêu thương. Bài tập thứ nhất có tên là Cũng Như Mình Mà Thôi, trong đó chúng ta nhắc nhở bản thân về việc người khác giống chúng ta như thế nào, từ đó tạo nên thói quen nhìn ra điểm giống nhau. Bài tập thứ hai là một bài tập rất phổ biến có tên là Thiền Yêu Thương, trong đó chúng ta tạo ra những lời chúc tốt đẹp cho những người khác, từ đó tạo nên thói quen yêu thương. Chúng tôi kết hợp cả hai bài tập thành một.

Trong lớp, chúng tôi thường thực hiện bài tập này theo cặp và hai người sẽ ngồi quay mặt vào nhau. Mục đích của chúng tôi ở đây là, thay vì tìm một người ngồi đối diện với bạn, bạn chỉ cần đơn giản là hình dung trong tâm trí một người mà bạn quan tâm khi thực hiện bài tập này.

Tôi khuyên bạn nên đọc các hướng dẫn của bài tập Yêu Thương và Cũng Như Mình Mà Thôi thật chậm rãi và ngưng lại những khoảng thật lâu.

**CŨNG NHƯ MÌNH MÀ THÔI VÀ THIỀN YÊU THƯƠNG**

**Chuẩn bị**

Ngồi trong tư thế thoải mái cho phép bạn vừa cảnh giác vừa thư giãn trong cùng một lúc. Bắt đầu với việc để tâm trí nghỉ ngơi trên hơi thở trong hai phút.

Nghĩ về một người mà bạn quan tâm. Hình dung ra người đó. Nếu muốn, bạn có thể sử dụng một tấm hình hoặc một đoạn phim về người đó.

**Cũng như mình mà thôi**

Giờ hãy đọc thật chậm rãi hướng dẫn dưới đây cho chính mình nghe, cứ hết một câu lại ngưng lại để suy ngẫm:

*Người này có một cơ thể và một tâm trí, cũng như mình mà thôi. Người này có các cảm giác, cảm xúc, và suy nghĩ, cũng như mình mà thôi.*

*Người này, vào một lúc nào đó trong cuộc đời, đã từng buồn bã, thất vọng, giận dữ, đau đớn, hay hoang mang, cũng như mình mà thôi.*

*Người này, trong cuộc đời, đã từng trải qua những nỗi đau về thể xác và tinh thần, cũng như mình mà thôi.*

*Người này muốn thoát khỏi đau đớn và khốn khổ, cũng như mình mà thôi.*

*Người này muốn khỏe mạnh và được yêu thương, muốn có những mối quan hệ trọn vẹn, cũng như mình mà thôi.*

*Người này muốn hạnh phúc, cũng như mình mà thôi.*

**Yêu thương**

Giờ chúng ta hãy để một số lời chúc khởi lên.

*Tôi chúc người này có sức mạnh, có nguồn lực, có sự hỗ trợ về mặt cảm xúc cũng như mặt xã hội để vượt qua những khó khăn trong cuộc đời.*

*Tôi chúc người này được thoát khỏi khổ đau. Tôi chúc người này hạnh phúc.*

*Vì người này là một con người, cũng như mình mà thôi.*

*(Ngưng lại)*

*Giờ tôi chúc tất cả mọi người hạnh phúc.*

*(Ngưng dài)*

**Kết thúc**

Kết thúc bằng việc để tâm trí nghỉ ngơi trong một phút.

Bất cứ khi nào chúng tôi hỏi những người tham gia về cảm nhận của họ khi thực hiện bài tập này thì câu trả lời chúng tôi nhận được nhiều nhất luôn là "hạnh phúc". Họ khám phá ra rằng khi mình là người cho đi yêu thương thì mình được an bình và hạnh phúc, ít nhất cũng không kém gì khi mình là người được nhận. Nghe thì có vẻ nghịch lý, nhưng nếu bạn nhớ đến việc chúng ta là những sinh vật có tính xã hội cao và não của chúng ta được định trước là mang tính xã hội thì không có gì là nghịch lý cả. Dựa trên việc chúng ta mang tính xã hội và chúng ta cần mang tính xã hội để sống sót, việc chúng ta yêu thương người khác cũng sẽ đem lại phần thưởng về mặt nội tâm cho chúng ta là hoàn toàn hợp lý; đây có thể là một phần quan trọng trong cơ chế sinh tồn. Thậm chí, một nghiên cứu đã chỉ ra rằng nếu chỉ trong 10 ngày thôi, mỗi ngày bạn làm một việc tốt thì bạn sẽ thấy hạnh phúc hơn rất nhiều[9].

Nói cách khác, **yêu thương là một nguồn hạnh phúc bền vững** – đây là một hiểu biết đơn giản song rất quan trọng, có khả năng thay đổi cuộc đời chúng ta.

*"Các anh có chắc đây là cách đúng để thực hiện bài tập Cũng Như Mình Mà Thôi không?"*

## Cách cứu vãn cuộc sống hôn nhân và các mối quan hệ khác

Một trong những điều tuyệt vời nhất của bài tập trên là nó có thể được sử dụng để hàn gắn các mối quan hệ trong bất kỳ tình huống nào. Tôi thấy nó đặc biệt hữu dụng trong việc giải quyết xung đột. Bất cứ khi nào tranh cãi với vợ hoặc đồng nghiệp, tôi đều đi sang phòng khác để bình tĩnh lại và sau một vài phút bình tĩnh lại, tôi bí mật thực hiện bài tập này. Tôi hình dung ra đối phương ở căn phòng bên cạnh. Tôi tự nhủ rằng người đó cũng như mình mà thôi, muốn thoát khổ đau giống như mình, muốn hạnh phúc giống như mình, v.v. Và rồi tôi chúc người đó khỏe mạnh, hạnh phúc, thoát khỏi khổ đau, v.v. Chỉ sau một vài phút làm như vậy, tôi cảm thấy tốt hơn nhiều về bản thân mình, về người kia, và về toàn bộ tình huống. Đa phần sự tức giận của tôi đã tiêu tan ngay lập tức.

Nếu lần sau bạn có mâu thuẫn với một người mà bạn quan tâm hay một người mà bạn làm việc cùng, tôi khuyến khích bạn thực hiện bài tập này. Nó sẽ đem lại những điều tuyệt diệu cho mối quan hệ của bạn. Tôi coi bài tập này là nguyên nhân lớn nhất giải thích cho việc kết hôn với tôi cũng không quá tệ.

## Phương pháp yêu thương truyền thống

Bài tập Yêu Thương trên được chúng tôi cải biến dựa trên một bài tập cổ xưa tên là Metta Bhavana hay Thiền Yêu Thương. Dạng cổ xưa thì có cấu trúc rõ ràng hơn một chút và có nhịp độ chậm hơn (đây là một điều khá buồn cười vì tôi là kỹ sư nhưng lại cải biên nó theo cách làm giảm cấu trúc đi).

Như mọi phương pháp thiền khác, phương pháp Metta Bhavana truyền thống bắt đầu bằng việc để tâm trí nghỉ ngơi trong vài phút. Sau khi đã có được sự ổn định nào đó về tinh thần, bạn mời gọi một cảm xúc yêu thương đối với chính bản thân. Để làm như vậy, hãy yên lặng lặp lại những câu sau với chính mình:

Chúc tôi khỏe mạnh.

Chúc tôi hạnh phúc.

Chúc tôi thoát khỏi khổ đau.

Sau một vài phút làm như vậy, hãy mời gọi một cảm xúc yêu thương với một người mà bạn yêu mến hoặc khâm phục, một người mà bạn dễ dàng tạo ra tình yêu thương. Nếu muốn, bạn có thể sử dụng các câu trên cho người đó. Chúc người đó khỏe mạnh, hạnh phúc và thoát khỏi khổ đau.

Sau một vài phút làm điều đó, làm tương tự với một người trung lập, một người mà bạn không đặc biệt thích hay không thích, hoặc một người mà bạn không biết rõ lắm. Một vài phút sau, hãy làm như vậy với một mà bạn người khó chịu hoặc không thích, hoặc một người gây ra rất nhiều khó khăn cho cuộc đời bạn. Chúc người đó khỏe mạnh, hạnh phúc và thoát khỏi khổ đau. Cuối cùng, lan tỏa cảm giác đó ra tất cả những sinh vật có cảm giác khác. Chúc tất cả những sinh vật có cảm giác khỏe mạnh, hạnh phúc và thoát khỏi khổ đau.

Một trong những điều tuyệt vời nhất mà phương pháp truyền thống này đem lại là khi phải tiếp xúc với một người khó chịu, tâm trí bạn đã được thấm đẫm tình yêu thương và bạn sẽ dễ dàng phá vỡ những thói quen tư duy từng có về người đó. Ví dụ, nếu bạn có thói quen cứ mỗi lần nghĩ đến là Nick là có cảm giác chán ghét hãy chọn Nick làm đối tượng để thực hiện Metta Bhavana hàng ngày, sau một thời gian, tâm trí bạn sẽ bắt đầu liên kết Nick với một cảm xúc tích cực, vì cứ mỗi lần bạn nghĩ đến Nick khi đang thiền thì tâm trí bạn đã được thấm đẫm tình yêu thương rồi. Sau một thời gian, bạn sẽ thấy mình không còn ghét Nick nữa và có thể bạn sẽ phải tìm một người khó chịu mới để thực hiện Metta Bhavana. (Cuối cùng, có thể bạn sẽ hết cả người bạn ghét. Với mục đích của phương pháp thiền này thì đây đúng là một điều khó chịu, nhưng nếu được gặp phải vấn đề này thì cũng không quá tệ đâu, thật đấy.)

Cứ thoải mái sử dụng phương pháp truyền thống này nếu nó hiệu

quả hơn với bạn.

---

[a] *Những chữ trên tường là tên những kẻ thù của Người Nhện.*

---

## Gợi ra điểm tốt đẹp nhất trong mỗi người

Trong các phần trước, chúng ta đã học các phương pháp để phát triển các kỹ năng đồng cảm mang tính nền tảng. Trong các phần sau, chúng ta sẽ tập trung vào những phương pháp giúp chúng ta hỗ trợ sự phát triển của người khác và gợi lên điểm tốt đẹp trong họ.

## Tạo dựng lòng tin rất có lợi cho công việc

Đồng cảm là một điều rất tốt, nhưng không chỉ có vậy, nó còn đóng vai trò quan trọng trong việc giúp bạn thành công trong công việc, đặc biệt là khi công việc của bạn có liên quan đến việc xây dựng một đội hay việc huấn luyện, đào tạo và quan tâm đến người khác. Có một năng lực cơ bản giúp bạn trở nên cực kỳ hiệu quả trong những hoạt động này, đó là năng lực tạo dựng lòng tin. Về điều này thì hãy tin tôi.

Đồng cảm giúp chúng ta tạo dựng lòng tin. Khi tương tác bằng sự đồng cảm, chúng ta làm tăng khả năng mọi người cảm thấy mình được nhìn nhận, được lắng nghe và được thấu hiểu. Khi mọi người

cảm nhận được những điều đó, họ sẽ thấy an toàn hơn và dễ tin tưởng người hiểu họ hơn.

Những nhà tư tưởng chủ chốt về tính hiệu quả trong công việc coi sự tin cậy là nền tảng cho các phương pháp và cách tiếp cận của họ. Ví dụ Marc Lesser, một nhà huấn luyện điều hành lỗi lạc, đã đưa ra chu trình huấn luyện/đào tạo gồm những bước sau:

1. Tạo dựng lòng tin
2. Lắng nghe (bằng cách "thắt nút" và "nhúng")
3. Hỏi những câu hỏi mở và có tính thăm dò
4. Cung cấp phản hồi
5. Hợp tác để tạo ra các lựa chọn và phương pháp.

Bước quan trọng nhất là bước đầu tiên, tạo dựng lòng tin. Lòng tin là nền tảng cho một mối quan hệ huấn luyện/đào tạo. Nó rất đơn giản: nếu bạn muốn hướng dẫn học viên thì người đó phải cởi mở với bạn. Người đó càng cởi mở thì sự hướng dẫn của bạn càng hiệu quả, người đó càng tin bạn thì càng cởi mở với bạn. Nếu không có sự tin cậy thì mối quan hệ đào tạo này sẽ chỉ làm lãng phí thời gian (trừ phi bạn được ăn bánh rán trong quá trình đào tạo, khi đó những chiếc bánh này sẽ bù đắp được một phần nào đó lượng thời gian bị lãng phí, nhưng tôi không khuyến khích bạn lấy bánh rán để thay cho lòng tin đâu nhé).

Tương tự, sự tin cậy là nền tảng trọng yếu của một đội nhóm có hiệu quả cao. Trong cuốn *The Five Dysfunctions of a Team: A Leadership Fable* (Năm rối loạn chức năng ở một nhóm lãnh đạo), Patrick Lencioni đã miêu tả năm cách có thể khiến một nhóm bị rối loạn chức năng và chúng được trình bày dưới dạng một kim tự tháp[10].

Năm loại rối loạn chức năng, xếp theo thứ tự nhân quả là:

**1.** Mất lòng tin: Mọi người không tin tưởng vào ý định của đồng đội. Họ cảm thấy cần phải bảo vệ bản thân mình trước những người khác trong đội và đi qua nhau vô cùng thận trọng. Điều này dẫn đến rối loạn chức năng thứ hai.

**2.** Sợ xung đột: Không có lòng tin, mọi người không muốn tham gia vào những cuộc tranh luận và xung đột mang tính xây dựng, loại xung đột tập trung hoàn toàn vào việc giải quyết vấn đề chứ không phải công kích cá nhân hay có những động cơ ích kỷ đằng sau. Thiếu vắng những xung đột lành mạnh như vậy, các vấn đề sẽ ở mãi trong tình trạng không được giải quyết hoặc dù được giải quyết nhưng cũng không triệt để. Mọi người cảm thấy họ không được tham gia thích đáng vào việc ra quyết định. Điều này dẫn đến rối loạn chức năng tiếp theo.

**3.** Thiếu cam kết: Khi mọi người cảm thấy ý kiến của họ không được cân nhắc và họ không được tham gia thích đáng vào việc ra quyết định thì họ sẽ không đồng ý với quyết định đó. Họ sẽ không cam kết với quyết định cuối cùng. Các ưu tiên và hướng đi càng ngày càng mơ hồ, cũng như sự không chắc chắn ngày càng gia tăng. Điều này sẽ dẫn đến rối loạn chức năng tiếp theo.

**4.** Lảng tránh trách nhiệm: Khi mọi người không đồng ý với quyết định cuối cùng, họ sẽ lảng tránh trách nhiệm. Tồi tệ hơn là họ đổ lỗi cho các đồng nghiệp vì đưa ra các tiêu chuẩn cao. Sự oán giận tích tụ và sự tầm thường lan rộng. Điều này dẫn đến rối loạn chức năng cuối cùng.

**5.** Không chú ý đến kết quả: Loại rối loạn chức năng chí mạng của một đội. Mối quan tâm của mọi người khác với các mục tiêu chung của nhóm. Các mục tiêu không đạt được, các kết quả không thành hiện thực và bạn sẽ đánh mất những thành viên tốt nhất của mình vào tay đối thủ

cạnh tranh.

Tất cả đều bắt đầu từ lòng tin. Mất lòng tin là nguyên nhân gốc rễ của tất cả các rối loạn chức năng khác. Cụ thể, loại lòng tin mà Lencioni đang nói đến được ông gọi là "lòng tin dựa trên điểm yếu". Đó là khi các thành viên trong nhóm tin vào ý định của nhau đến mức họ sẵn sàng phơi bày điểm yếu của mình vì họ tin rằng mọi người sẽ không sử dụng những điểm yếu mà họ phơi bày ra để chống lại họ. Do đó, họ sẵn sàng thừa nhận vấn đề cũng như khuyết điểm và nhờ mọi người giúp đỡ. Nói cách khác, họ có thể tập trung năng lượng vào việc đạt được các mục tiêu chung của nhóm thay vì lãng phí thời gian tìm cách bảo vệ cái tôi của mình và giữ hình ảnh với đồng đội.

*"Thật ra, Dave ạ, chúng tôi đang hy vọng là chúng ta có thể quay trở lại lúc anh chưa cảm thấy cởi mở đến mức sẵn sàng phơi bày mọi điểm yếu với chúng tôi."*

Loại lòng tin dựa trên điểm yếu này cũng chính là loại lòng tin mà Marc Lesser nói rằng nó là nền tảng của mối quan hệ huấn luyện/đào tạo hiệu quả. Nếu học được cách thiết lập loại lòng tin này, bạn sẽ trở nên hiệu quả không chỉ trong vai trò trưởng nhóm mà còn trong vai trò huấn luyện viên hay chuyên viên đào tạo nữa.

## Bắt đầu bằng sự chân thành, tình yêu thương, và sự cởi mở

Nhiều năm trước, tôi có một người quản lý tên là John, tôi rất yêu quý và kính trọng ông. Tôi và John là những người bạn tốt của nhau. John rời công ty chúng tôi vì gặp phải những tình huống mà theo tôi là rất khó chịu, rất không công bằng với ông. Khi một người quản lý mới tên là Eric đến thay thế ông thì tôi không vui

chút nào. Về mặt cảm xúc, tôi cảm thấy ghét Eric nhưng về mặt lý trí, tôi biết đó thực ra không phải là lỗi của Eric. Vì vậy tôi quyết định xóa tan mọi sự oán ghét với Eric. Đến thời điểm đó, tôi đã là một thiền sinh giàu kinh nghiệm, nên tôi biết chính xác mình cần sử dụng công cụ gì, đó là sự đồng cảm.

Eric vốn là một người quen của tôi và thỉnh thoảng tôi vẫn làm việc với ông trong những vấn đề nhỏ, vì vậy tôi biết ông không phải là một người xấu. Thực ra, về mặt lý trí, tôi còn cảm giác (hóa ra là đúng) rằng ông là một người tốt và tất cả những gì tôi phải làm là thuyết phục não cảm xúc của mình. Vì vậy trong buổi gặp riêng đầu tiên của chúng tôi kể từ khi ông trở thành người quản lý chính thức, tôi bảo đảm mình chỉ nói về những việc cá nhân và nói bằng tình yêu thương cùng sự cởi mở. Chúng tôi đã trao đổi các câu chuyện cũng như các ước mơ trong cuộc đời mình. Tôi đã hỏi ông rằng ông muốn làm gì để cứu thế giới. Mục đích của tất cả những việc này là cho cả não lý trí và não cảm xúc của tôi một cơ hội để tìm hiểu Eric với tư cách là một con người, để liên kết ông với sự tốt đẹp bên trong ông, để mỗi lần tôi thấy ông, não cảm xúc của tôi sẽ phản ứng là: "Đây là một người tốt. Mình thích ông ta".

Nó hiệu quả như một thần chú vậy. Ngay lập tức Eric đã giành được sự tin cậy của tôi bằng cách hồi đáp lại sự chân thành, tình yêu thương và sự cởi mở của tôi. Tuyệt vời hơn là tôi thấy ông là một người rất tốt và đáng khâm phục. Ví dụ, ông đã dành tất cả những năm tháng tuổi trẻ để tham gia các hoạt động xây dựng hòa bình ở các quốc gia thuộc thế giới thứ ba. Ông hiếm khi nói về điều này nhưng tôi vô cùng kính trọng nó. Khi cuộc trò chuyện đầu tiên của chúng tôi kết thúc, não cảm xúc của tôi đã được làm mát và não tư duy đã bảo não cảm xúc của tôi rằng: "Thấy chưa? Tôi đã nói với anh là ông ấy là một người tốt mà!". Sự oán ghét của tôi đối với ông hoàn toàn tan biến.

Trong phạm vi một cuộc trò chuyện riêng một tiếng, tôi và Eric đã thiết lập được một nền tảng vững mạnh cho sự tin cậy lẫn nhau. Trong khoảng thời gian chúng tôi làm việc cùng nhau, chúng tôi đã có một mối quan hệ công việc rất tích cực và hiệu quả. Tôi rất vui được coi ông là bạn mình.

(Đây là một câu chuyện có thật, tên nhân vật đã được thay đổi để bảo vệ tôi.)

Tinh thần của câu chuyện này là hãy luôn chuẩn bị bánh rán trong các cuộc họp. Không, tôi chỉ đùa thôi. Tinh thần thật sự của câu chuyện này là lòng tin phải bắt đầu bằng sự chân thành, tình

yêu thương và sự cởi mở. Vì vậy, tối ưu nhất là bắt đầu mọi mối quan hệ theo cách đó, cả trong công việc và trong cuộc sống. Bất cứ khi nào có thể, hãy bắt đầu bằng việc giả định rằng đối phương là một người tốt, xứng đáng được đối xử như một người tốt, cho đến khi điều ngược lại được chứng minh.

Một bài học khác là việc luôn đối xử với đối phương như một con người sẽ mang lại rất nhiều lợi ích. Khi xây dựng lòng tin, tôi thấy mình rất dễ xử lý não lý trí, cái khó là làm mát não cảm xúc. Để làm mát não cảm xúc, tôi phải nhận ra rằng đối phương là một con người, cũng như mình mà thôi. Đối phương không chỉ là một đối thủ trên bàn thương lượng, một khách hàng hay một đồng nghiệp; người đó còn là một con người nữa, cũng như mình mà thôi. Khi tâm trí của bạn có thể hoạt động ở mức độ đó trong mọi tình huống, đặc biệt là những tình huống khó khăn, bạn sẽ tạo nên được những điều kiện vững chắc cho sự tin cậy lẫn nhau.

Karen May, Phó Chủ tịch phụ trách lãnh đạo và nhân tài của Google – người có khả năng đồng cảm nhất mà tôi từng làm việc cùng – đưa ra thêm hai mẹo nhỏ để xây dựng lòng tin như sau:

**1.** Tập trao cho mọi người lợi ích của sự nghi ngờ: Phần lớn mọi người làm những việc họ làm vì vào thời điểm đó, dựa trên điều họ muốn đạt được và thông tin họ có được thì dường như, đó là việc nên làm. Họ thấy lý do của mình hợp lý, ngay cả khi chúng ta thấy hành động của họ là vô lý. Hãy giả định rằng họ đang đưa ra lựa chọn đúng đắn dù cho chúng ta không hiểu hoặc chúng ta sẽ đưa ra lựa chọn khác nếu là họ.

**2.** Ghi nhớ rằng lòng tin sinh ra lòng tin: Một cách tôi có thể dùng để xây dựng lòng tin với bạn là giả định rằng bạn là người đáng tin cậy và đối xử với bạn như thế. Khi cảm thấy một người tin bạn, bạn sẽ dễ tin lại họ hơn và ngược lại.

*"Nó sẽ có tác dụng với cả mẹ chồng chứ?"*

## Ba giả định

Bất cứ khi nào tôi chủ trì một cuộc họp, tôi đều thích bắt đầu bằng một bài tập mà tôi gọi là Ba Giả Định: tôi mời tất cả mọi người trong phòng họp đưa ra ba giả định sau về người khác:

**1.** Giả định rằng tất cả mọi người trong căn phòng này đều ở đây để phục vụ cho lợi ích lớn hơn, cho đến khi điều ngược lại được chứng minh.

**2.** Dựa trên giả định trên, giả định rằng không ai trong chúng ta có bất cứ động cơ đen tối nào, cho đến khi điều ngược lại được chứng minh.

**3.** Dựa trên giả định trên, giả định rằng tất cả chúng ta đều có lý ngay cả khi chúng ta bất đồng, cho đến khi điều ngược lại được chứng minh.

Tôi thấy rằng khi bắt đầu một cuộc họp bằng ba giả định này thì một cảm giác tin cậy lớn hơn sẽ hình thành trong phòng họp. Tôi khuyến khích bạn sử dụng phương pháp đơn giản này để nuôi dưỡng sự tin cậy trong nhóm của bạn. Hãy làm điều này ở mọi cuộc họp, và bạn sẽ thấy các thành viên trong nhóm của mình dần dần tin cậy lẫn nhau.

## Lắng nghe đồng cảm

Nếu bạn đã luyện tập thiền nói chuyện (việc thắt nút và nhúng trong Chương 3), giờ có thể bạn đã thành thạo thiền nghe và đang tận hưởng sự khâm phục của đồng nghiệp đối với năng lực nghe

của bạn. Này anh châu chấu, đã đến lúc tiến thêm một bước rồi! Giờ chúng ta sẽ nâng cấp từ thiền nghe lên lắng nghe đồng cảm và đạt được khả năng lắng nghe các cảm giác.

Lắng nghe đồng cảm là một kỹ năng rất mạnh. Trong một bài tập lắng nghe đồng cảm trong chương trình Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, tôi đã đóng vai một học viên để lấp vào một chỗ trống. Một phần của bài tập là tôi lắng nghe cảm xúc của học viên cùng tập với tôi khi cô ấy nói, sau đó tôi nói với cô ấy về những cảm xúc mà tôi nghĩ là cô ấy đã có. Sau khi tôi nói xong, cô ấy bắt đầu khóc. Tôi hỏi cô ấy có chuyện gì và cô ấy nói rằng đã lâu lắm rồi cô mới thấy mình được thấu hiểu đến thế. Đó là lúc tôi nhận ra sức mạnh của lắng nghe đồng cảm. Mọi người khao khát được người khác thấu hiểu cảm xúc của mình và khi có ai đó làm được thế, họ cảm động sâu sắc đến mức đôi khi có thể bật khóc. Hãy tưởng tượng xem bạn có thể làm những điều tốt đẹp đến mức nào cho người khác nếu bạn thành thạo kỹ năng lắng nghe đồng cảm.

Trong Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, chúng tôi tập lắng nghe đồng cảm giống như bài tập thiền nói chuyện chính thống (Chương 3) nhưng thay đổi một điểm quan trọng. Trong thiền nói chuyện, người nghe, tức người làm việc thắt nút, bắt đầu đáp lại bằng câu: "Mình đã nghe bạn nói rằng..." Trong bài tập này, người nghe, tức người làm việc thắt nút, sẽ bắt đầu đáp lại bằng câu: "Mình đã nghe bạn cảm thấy rằng..." Việc này đòi hỏi người nghe phải lắng nghe các cảm xúc rồi sau đó đưa ra câu hồi đáp về các cảm xúc.

**CÁCH LẮNG NGHE ĐỒNG CẢM CHÍNH THỐNG**

Đây là một bài tập thiền nói chuyện (Chương 3) nhưng thay vì lắng nghe lời nói, chúng ta lắng nghe cảm xúc.

Hãy chia thành cặp rồi lần lượt đóng vai người nói và người nghe. Bình thường, người nói bắt đầu bằng việc độc thoại. Nếu bạn là người nghe, sau khi người nói độc thoại xong, bạn thắt nút bằng cách nói bạn đã nghe người nói cảm thấy gì. Nói cách khác, thay vì bắt đầu câu hồi đáp bằng "Mình đã nghe bạn nói rằng..." thì hãy bắt đầu bằng "Mình đã nghe bạn cảm thấy rằng..."

Những chủ đề gợi ý cho đoạn độc thoại:

- Một tình huống khó khăn trong công việc hay một xung đột bạn đang gặp phải với sếp, với đồng nghiệp hay với người "chỉ điểm" bạn

- Một thời điểm khi bạn có thể cảm thấy nỗi đau của người khác hoặc khi bạn muốn nhưng không thể
- Bất kỳ chủ đề nào khác có liên quan đến cảm xúc.

**Tự nói chuyện**

Sau khi mỗi người lần lượt đóng vai người nói và người nghe, hãy tự nói chuyện với bản thân mình về những cuộc trao đổi giữa hai người.

Trong lớp, sau khi hoàn thành bài tập này, chúng tôi mới nói câu quyết định: Chúng tôi chưa bao giờ giải thích cho cả lớp cách lắng nghe đồng cảm. Chúng tôi coi như mọi người đã biết rồi.

Và nó đã có tác dụng. Lúc nào cũng vậy, sau khi chúng tôi nói câu trên, mọi người trong lớp đều vô cùng ngạc nhiên và vui mừng khi thấy mình có thể lắng nghe đồng cảm tốt đến thế nào dù không có bất kỳ hướng dẫn nào. Tự bản thân họ đã khám phá ra rằng lắng nghe đồng cảm là một kỹ năng bẩm sinh, một phần trong bộ công cụ chuẩn được cài đặt vào não xã hội của chúng ta. Việc duy nhất chúng ta phải làm là rèn luyện để nó ngày càng phát triển.

Cụ thể, có bốn điều chúng ta có thể làm để nâng cao khả năng lắng nghe đồng cảm:

**1.** Thiền: Với thiền, chúng ta trở nên nhạy cảm hơn và dễ tiếp thu hơn.

**2.** Yêu thương: Khi tràn đầy tình yêu thương, chúng ta sẽ lắng nghe các cảm xúc tốt hơn.

**3.** Tò mò: Hãy tập tò mò về việc đối phương đang cảm thấy như thế nào khi bạn lắng nghe câu chuyện của họ.

**4.** Tập luyện: Hãy lắng nghe đồng cảm thật nhiều. Càng làm nhiều, bạn càng giỏi hơn, đặc biệt là khi bạn kết hợp với thiền, yêu thương và tò mò.

Từ những điều này, sau đây là một số gợi ý để bạn có thể tập lắng nghe đồng cảm một cách không chính thống trong các tình huống hàng ngày. Hãy chú ý rằng phương pháp không chính thống khó hơn phương pháp chính thống một chút. Trong phương pháp chính thống, chúng ta tạo ra một môi trường nhân

tạo để nói về việc chúng ta đã lắng nghe cảm xúc của đối phương tốt đến thế nào. Nhưng trong các tình huống nói chuyện thường ngày, chúng ta không thể nói: "Tôi sẽ nói cho anh biết tôi đã nghe anh cảm thấy gì nhé, còn anh sẽ cho tôi biết tôi nói đúng đến đâu nhé, được không?". Do đó, với phương pháp không chính thống, tôi gợi ý rằng bạn hãy tập trung nhiều hơn vào các phẩm chất bên trong có liên quan đến việc lắng nghe đồng cảm, nhẹ nhàng trong việc đưa ra phản hồi và thoải mái ở gần khu vực an toàn của mình. Hãy nhớ rằng mọi người nói chung không thích người khác nói ra cảm giác của họ, kể cả có nói đúng đi nữa (nếu cần bằng chứng, bạn có thể thử ở nhà: "Rõ ràng là em đang cảm thấy bị tổn thương mà". "Em cảm thấy thế lúc nào chứ!"). Vì vậy, hãy hỏi về các cảm giác, hoặc ít nhất, hãy nhớ bắt đầu bằng "Tôi nghe được thế này" và cho người nghe cơ hội sửa chữa lời nói của bạn nếu bạn không nói chính xác. Khả năng lắng nghe đồng cảm của bạn sẽ được cải thiện thông qua rèn luyện, ngay cả khi bạn hoàn toàn ở trong khu vực an toàn của mình, miễn là lần nào thực hiện, bạn cũng kết hợp thiền, yêu thương và tò mò.

**CÁCH LẮNG NGHE ĐỒNG CẢM KHÔNG CHÍNH THỐNG**

**Chuẩn bị cho cuộc nói chuyện**

Những phẩm chất có lợi nhất cho việc lắng nghe đồng cảm là thiền và yêu thương. Nếu bạn có thời gian chuẩn bị cho cuộc nói chuyện, hãy chuẩn bị tốt nhất những phẩm chất này, trước tiên là dành vài phút để thiền chánh niệm (xem Chương 2). Khi tâm trí ở trong trạng thái thiền đó, bạn sẽ có thể chú ý hơn đến các cảm giác của cả bản thân lẫn đối phương. Bạn sẽ có thể lắng nghe mà không phán xét, từ đó trở nên cởi mở hơn với những điều bạn được nghe. Nếu bạn có nhiều thời gian hơn, hãy dành vài phút để thực hiện bài tập Cũng Như Mình Mà Thôi/Yêu Thương đã được nói đến ở trên trong chương này và đối tượng là người nói chuyện với bạn. Khi đặt mình trong bộ khung tâm trí này, đối phương sẽ dễ tiếp nhận bạn hơn và bạn cũng dễ tiếp nhận đối phương hơn.

**Trong khi nói chuyện**

Bắt đầu cuộc nói chuyện bằng suy nghĩ: "Tôi muốn người này hạnh phúc". Khi lắng nghe, hãy tập thiền nghe (xem Chương 3). Hãy tự nhắc mình lắng nghe cảm giác của đối phương. Hãy tò mò về cảm xúc mà đối phương đang có. Cho đối phương thật nhiều thời gian.

Nếu tình huống cho phép và bạn cảm thấy thoải mái bạn có thể hỏi đối phương rằng người đó đang cảm thấy như thế nào. Nếu tình huống cho phép và bạn cảm thấy thoải mái, bạn có thể nói với người đó (một cách nhẹ nhàng và đầy yêu thương) rằng: "Mình đã nghe bản cảm thấy rằng...". Thoải mái cho phép người đó phản ứng theo bất kỳ cách nào. Nếu bạn đúng về các cảm xúc của người đó, người đó có thể cảm động vì được bạn thấu hiểu và nói điều đó với bạn. Nếu bạn sai, hãy cho phép người đó nói với bạn như vậy, đồng thời lắng nghe với tinh thần cởi mở và yêu thương.

**Tự nói chuyện**

Nếu tình huống cho phép và bạn cảm thấy thoải mái, vào cuối buổi nói chuyện, bạn có thể tự trao đổi với bản thân bằng câu hỏi: "Cuộc nói chuyện này có ích đối với mình không?"

## Khen ngợi mọi người một cách tinh tế

Bên cạnh lắng nghe đồng cảm, còn một việc khác bạn có thể làm để gợi lên những điều tốt đẹp nhất trong mỗi người, đó là khen ngợi. Trước hết, hãy luôn khen ngợi một cách chân thành (hoặc đừng bao giờ khen ngợi một cách giả dối). Nếu lời khen không chân thành, đối phương sẽ nhận ra và bạn đánh mất lòng tin của họ. Tuy nhiên, dù cho lời khen có chân thành đi nữa, bạn vẫn cần phải học cách khen ngợi một cách tinh tế. Mọi người hoàn toàn có thể bị tổn thương bởi lời khen của bạn, dù cho bạn có khen ngợi một cách thiện chí nhất đi nữa!

Trong các nghiên cứu của Claudia Mueller và Carol Dweck, họ giao cho những học sinh lớp 5 một bài tập giải đố được thiết kế sao cho đảm bảo những học sinh này sẽ làm tốt, rồi sau đó họ khen ngợi chúng khi chúng thành công[11]. Một số học sinh được khen là thông minh ("khen ngợi con người": "Cháu giải đố thông minh lắm"), một số được khen là chăm chỉ ("khen ngợi quá trình": "Cháu giải đố chăm chỉ lắm"), còn với những học sinh còn lại, nhóm kiểm soát, thì họ chỉ đơn giản bảo chúng là điểm số của chúng rất cao. Sau đó, khi được giao một bộ những câu đố khó hơn, những học sinh được khen là thông minh làm tồi hơn rất nhiều so với những nhóm kia, còn những học sinh được khen là chăm chỉ lại làm tốt hơn rất nhiều. Như vậy, lời khen thông minh là có hại đối với bạn.

Những nhà nghiên cứu trong lĩnh vực này cũng như các lĩnh vực

liên quan đã giải thích rằng khi một người được nhận lời khen ngợi con người thì nó củng cố "tư duy cố hữu", tức là niềm tin rằng chúng ta thành công là nhờ những phẩm chất cố hữu, không bao giờ thay đổi. Những người có tư duy này luôn lo lắng về những phẩm chất của mình. Họ cũng lo lắng về việc mình có thể xứng đáng hay khiếm khuyết đến đâu. Khi thất bại, họ đổ lỗi cho sự khiếm khuyết về mặt con người. Họ không dám chấp nhận rủi ro vì nếu thất bại, mọi người có thể thấy là họ khiếm khuyết. Ngược lại, khi một người được nhận lời khen ngợi quá trình thì nó củng cố "tư duy phát triển", tức là niềm tin rằng chúng ta có thể phát triển các phẩm chất của mình thông qua chăm chỉ và nỗ lực, hay thành công đến từ chăm chỉ và nỗ lực. Điều này tạo ra lòng ham học hỏi cùng năng lực phục hồi, những phẩm chất tối quan trọng để đạt được những thành tựu vĩ đại[12].

Vì vậy, khi đưa ra nhận xét, cách tốt nhất là nhận xét làm sao để khuyến khích tư duy phát triển. Nhận xét về nỗ lực và khả năng phát triển thì tốt hơn là khen ngợi con người.

Tóm lại, khen ngợi mọi người làm việc chăm chỉ thì tốt hơn là khen ngợi họ thông minh. À vâng, cám ơn bạn đã đọc cuốn sách này. Bạn đang đọc rất chăm chỉ đấy. Một nỗ lực tuyệt vời!

## Khả năng nhận thức tổ chức chính là khả năng đồng cảm ở cấp độ cao

Đến thời điểm này, bạn đã học được những kỹ năng đồng cảm trong các tình huống tương tác một-một. Giờ là lúc đẩy trò chơi của chúng ta lên một mức độ khó hơn: đọc các dòng cảm xúc và các mối quan hệ quyền lực trong tổ chức. Kỹ năng này thường được gọi bằng cái tên là "nhận thức tổ chức".

Nhận thức tổ chức là một trong những kỹ năng hữu ích nhất mà bạn có thể trang bị cho mình dù bạn ở trong bất kì tổ chức nào đi nữa. Thật may là kỹ năng này không có gì xa lạ đối với một người thực hành khả năng đồng cảm vì ở một mức độ nào đó, khả năng nhận thức tổ chức chỉ là sự mở rộng của khả năng đồng cảm từ mức độ tương tác cá nhân sang mức độ tổ chức. Daniel Goleman đã miêu tả như sau:

Mỗi tổ chức đều có hệ thống kết nối và ảnh hưởng vô hình của riêng nó… Một số người hoàn toàn lãng quên thế giới nằm ngoài tầm mắt này, trong khi những người khác lại nắm bắt trọn vẹn được nó. Để có thể thành thạo trong việc đọc các dòng cảm xúc có ảnh hưởng đến những người thực sự có quyền ra quyết định, cần phải có khả năng đồng cảm ở mức độ tổ chức, chứ không chỉ ở mức độ tương tác cá nhân nữa[13].

> *Một cách nhìn khác là, với khả năng đồng cảm ở dạng đơn giản nhất, bạn thấu hiểu cảm giác, nhu cầu, và lo lắng của cá nhân; còn với khả năng nhận thức tổ chức, bạn thấu hiểu, cảm giác, nhu cầu và lo lắng của cá nhân, cũng như cách những cảm giác, nhu cầu và lo lắng này tương tác với những cảm giác, nhu cầu và lo lắng của những người khác, cũng như cách tất cả những thứ này đan quyện vào nhau tạo thành một sợi dây cảm xúc chung của cả tập thể nữa. Trong khả năng nhận thức tổ chức, lượng biến số phải thấu hiểu nhiều hơn nhiều, nhưng về cơ bản thì giống nhau.*

Nếu thấu hiểu mọi người và thấu hiểu các mối tương tác giữa họ, bạn sẽ thấu hiểu toàn bộ tổ chức. Đó chính là khả năng nhận thức tổ chức.

## Rèn luyện khả năng nhận thức tổ chức

Ngoài các bài tập đồng cảm (ở dạng đơn giản nhất) đã được nhắc đến trong chương này, còn có các bài tập hữu ích khác để phát triển khả năng nhận thức tổ chức. Người bạn thông thái của tôi, Marc Lesser, đã đưa ra bài học dưới đây dựa trên nhiều năm kinh nghiệm đảm nhiệm vai trò CEO và huấn luyện viên điều hành.

1. Duy trì mạng lưới quan hệ bền chặt bên trong tổ chức, đặc biệt là với các đồng minh, những người hướng dẫn, cũng như với các nhóm sẽ hỗ trợ và thử thách bạn. Để làm được như vậy, hãy quan tâm đến mọi người, giúp đỡ mọi người và nuôi dưỡng các mối quan hệ. Hãy chú ý đến các mối quan hệ một- một, cũng như các mối quan hệ với các nhóm chủ chốt – nhóm của bạn, các nhóm quản lý khác, khách hàng, cổ đông, v.v.

2. Tập đọc những dòng cảm xúc đang chảy đằng sau tổ chức của bạn. Am hiểu cách các quyết định được đưa ra. Các quyết định được đưa ra dựa trên quyền lực hay sự nhất trí? Ai là người có ảnh hưởng nhất đến quá trình ra quyết định?

3. Phân biệt giữa lợi ích của bản thân, lợi ích của nhóm và lợi ích của tổ chức – bất kỳ ai cũng có ba lợi ích này. Việc am hiểu cái nào là cái nào là rất quan trọng.

4. Sử dụng khả năng tự nhận thức của bạn để hiểu rõ hơn vai trò của mình trong mạng lưới các cá nhân và các mối quan hệ. Thường xuyên sử dụng khả năng lắng nghe đồng cảm để hiểu cảm giác của mọi người đối với các tình huống và cảm giác của người này với người kia.

Sau đây là một bài tập giúp bạn tăng khả năng nhận thức tổ chức.

**BÀI TẬP RÈN LUYỆN KHẢ NĂNG NHẬN THỨC TỔ CHỨC**

Bạn có thể thực hiện bài tập này như một bài tập viết hoặc một bài tập nói. Nếu thực hiện như một bài tập nói, bạn có thể nói với một người bạn.

**Hướng dẫn**

1. Nghĩ về một tình huống khó khăn trong hiện tại hoặc trong quá khứ, khi bạn gặp phải một xung đột hay một bất đồng nào đó, một điều có thật, một điều có ý nghĩa và tác động lớn đối với bạn.

2. Miêu tả tình huống đó như thể bạn đúng và có lý 100%. Miêu tả bằng cách nói hoặc viết về nó với chính bản thân mình.

3. Giờ miêu tả tình huống đó như thể người kia (hoặc

những người kia) đúng và có lý 100%. Miêu tả bằng cách nói hoặc viết về nó với chính bản thân mình.

Nếu bạn thực hiện bài tập dưới dạng nói với một người bạn, hãy thảo luận tự do về nội dung bạn nói hoặc viết với chính bản thân mình.

Mục đích chính của bài tập này là tập nhìn nhận quan điểm của những người tham gia (trong trường hợp này là bạn và người kia) một cách khách quan. Bạn có thể thấy rằng những từ ngữ trong bản hướng dẫn được lựa chọn rất cẩn thận. Điểm mấu chốt ở đây là bạn sẽ học được một điều: trong đa số các trường hợp, câu chuyện ở bước 2 giống hệt câu chuyện ở bước 3. Nói cách khác, xung đột xảy ra không phải lúc nào cũng là do một bên sai hay vô lý. Hoàn toàn có thể có trường hợp là cả hai bên đều đúng 100% hoặc có lý 100% nhưng vẫn xung đột với nhau.

Có nhiều lý do giải thích cho việc này. Một lý do phổ biến là mọi người thường có các ưu tiên khác nhau mà chính họ cũng không biết. Ví dụ, một kỹ sư có thể ưu tiên việc đảm bảo lịch trình ra sản phẩm vì nghĩ rằng việc đưa sản phẩm mà mình đã hứa ra thị trường đúng hạn quan trọng hơn, cho dù có phải cắt giảm các tính năng. Một kỹ sư khác có thể ưu tiên việc đảm bảo sự hoàn hảo của sản phẩm vì anh nghĩ rằng việc đem lại cho khách hàng mọi thứ mà mình đã hứa ngay từ đầu quan trọng hơn, cho dù có phải ra sản phẩm muộn. Trong trường hợp này, cả hai đều đúng và có lý nhưng họ sẽ vẫn bị cuốn vào một cuộc cãi vã không hồi kết, cho đến khi cả hai có thể hiểu và kết hợp các ưu tiên bên trong của đối phương.

Một lý do phổ biến khác là dữ liệu chúng ta có thường thiếu sót. Điều này xảy ra rất nhiều trong cuộc sống thực và tất cả chúng ta đều có những cách hợp lý của riêng mình để lấp đầy chỗ thiếu sót đó. Ví dụ, giả sử chúng ta đang có cơ hội lớn để tăng gấp đôi hoặc gấp ba doanh thu trong một vài năm tới, nhưng nó đòi hỏi chúng ta phải đầu tư rất nhiều, nhiều hơn cả giá trị tài sản ròng hiện tại của chúng ta. Cơ hội đó hấp dẫn đến mức chúng ta phải nắm lấy hay nó rủi ro đến mức có thể khiến chúng ta phá sản? Không ai có thể biết chắc câu trả lời vì không ai có thể biết trước cơ hội này sẽ thực sự đem đến bao nhiêu khách hàng mới mỗi năm. Chúng ta chỉ có thể đưa ra dự đoán tốt nhất của mình. Trong những tình huống như vậy, có thể có bất đồng lớn xảy ra trong đó cả hai bên đều đúng và có lý. Những bất đồng này sẽ không được giải quyết cho đến khi mọi người giả định rằng đối phương là có lý và cởi mở

với các giả định ngầm của nhau.

Bạn càng thường xuyên nhìn ra được những mặt đúng và có lý của các bên xung đột, bạn càng thường xuyên hiểu được các quan điểm khác nhau một cách khách quan và khả năng nhận thức tổ chức của bạn sẽ càng chính xác.

Việc này làm tôi nhớ đến một câu chuyện cười: Có hai người đang mâu thuẫn nghiêm trọng với nhau. Họ không thể giải quyết nên quyết định đến xin lời khuyên của một nhà thông thái. Sau khi người đầu tiên nói với nhà thông thái lập luận của mình, nhà thông thái gật đầu: "Phải rồi, anh đúng". Sau đó, người thứ hai đưa ra lập luận hoàn toàn trái ngược của mình và nhà thông thái cũng gật đầu: "Phải rồi, anh đúng". Một người thứ ba chứng kiến toàn bộ câu chuyện này cảm thấy hơi khó chịu và hỏi nhà thông thái: "Đợi đã, có gì đó sai sai ở đây. Cả hai không thể cùng đúng được". Nhà thông thái lại gật đầu: "Phải rồi, anh đúng".

SƯ PHỤ, LÀM SAO NGƯỜI CÓ THỂ NÓI CẢ HAI CHÚNG CON ĐỀU ĐÚNG ĐƯỢC?
Ý TA LÀ TRONG MỘT THẾ GIỚI MÀ SỰ HIỂU BIẾT LÀ KHÔNG HOÀN HẢO...
... THÌ CHÚNG TA NÊN CỞI MỞ VỚI LÝ DO NỀN TẢNG CỦA NHAU THAY VÌ CỐ CHẤP TRANH CÃI VỀ NHỮNG KHÁC BIỆT TRONG CÁCH NHÌN
TÔI ĐÃ LÀM ĐÚNG NHƯ THẾ CÒN ANH THÌ KHÔNG!
CÒN LÂU, NGƯỜI KHÔNG LÀM THẾ LÀ ANH, KHÔNG PHẢI TÔI!

## Những thói quen tư duy dành cho người có khả năng đồng cảm cao

Sự đồng cảm vốn đã được cài đặt từ trước trong bộ não của chúng ta; tất cả chúng ta đều được kết nối với sự đồng cảm. Tuy nhiên, bài học chính của chương này là sự đồng cảm là một khả năng có thể được cải thiện thông qua các bài tập, trong đó chủ yếu là các bài tập có liên quan đến thiền và việc tạo ra những thói quen tư duy có lợi cho sự đồng cảm.

Trong số những thói quen này, thói quen quan trọng nhất là yêu thương. Khi có thói quen yêu thương thì bất cứ khi nào bạn tương tác với một người nào đó, những ý nghĩ sau đây cũng sẽ khởi lên trong tâm trí bạn một cách dễ dàng và tự nhiên: “Người này là

một con người cũng như mình mà thôi. Tôi muốn người này hạnh phúc". Khi có thói quen này, bạn sẽ dễ tiếp nhận mọi người hơn và họ cũng dễ tiếp nhận bạn hơn.

Một thói quen tư duy khác là cởi mở để thấu hiểu người khác có lý ở đâu, ít nhất là từ quan điểm của họ, ngay cả khi bạn bất đồng với họ. Khi có thói quen này, bạn sẽ có thể nhìn nhận những mối tương tác xã hội một cách rõ ràng và khách quan hơn.

Nếu tập thiền thường xuyên và nuôi dưỡng những thói quen tư duy trên, bạn sẽ có một nền tảng rất vững chắc cho sự đồng cảm. Ngoài nền tảng đó ra, nếu bạn cũng tập lắng nghe đồng cảm thật nhiều và thường xuyên chú ý đến mọi người thì cuối cùng, bạn cũng sẽ phát triển khả năng đồng cảm đến mức nó trở thành khả năng nhận thức tổ chức.

Và đến đây thì không còn liên quan gì đến chuyện con khỉ nữa.

# Chương 8
# Vừa có hiệu quả, vừa được yêu quý

*Những kỹ năng xã hội và lãnh đạo*

*Khi thực lòng quan tâm đến người khác trong hai tháng, bạn sẽ có thêm được nhiều bạn hơn so với khi bạn tìm cách để người khác quan tâm đến bạn trong hai năm. Nói cách khác, để kết bạn với một người, hãy trở thành bạn của người đó.*

**- Dale Carnegie**

## Khi được yêu quý, sự nghiệp của bạn sẽ thuận lợi

Hai học giả nổi tiếng về lãnh đạo, Jim Kouzes và Barry Posner, đã đưa ra kết luận sau:

> *… các nhà nghiên cứu đã xem xét một số yếu tố góp phần vào thành công của một nhà quản lý. [Họ] đã phát hiện ra rằng giữa 25% những nhà quản lý giỏi nhất và 25% những nhà quản lý tồi nhất chỉ có một yếu tố khác biệt duy nhất… đó là đạt điểm cao trong tiêu chí biết quan tâm đến người khác – cả sự quan tâm được thể hiện ra cũng như sự quan tâm được mong muốn… những nhà quản lý làm việc hiệu quả cao có nhiều hành động ấm áp và thân thiện đối với người khác hơn so với 25% những nhà quản lý tồi nhất. Họ gần gũi với mọi người hơn và cởi mở hơn nhiều trong việc chia sẻ suy nghĩ cũng như cảm xúc của họ so với những người đồng nghiệp làm việc kém hiệu quả.*
>
> *… Nếu tất cả mọi thứ là như nhau, chúng ta sẽ làm việc chăm*

*chỉ hơn và hiệu quả hơn cho những người mà chúng ta thích. Và việc chúng ta thích họ tỷ lệ thuận với việc họ khiến chúng ta cảm thấy như thế nào[1].*

Đối với những người đã quen với suy nghĩ cách tốt nhất để hoàn thành mọi việc là hành động như một kẻ thô lỗ, nghiên cứu này cung cấp một khả năng đầy tươi mới và đầy cảm hứng về một cách tiếp cận tốt hơn. Bạn không nhất thiết phải bị ghét mới hoàn thành được mọi việc; bạn có thể có được cả hai. Bạn có thể vừa có bánh, vừa được thăng chức. Thực ra, xét về dài hạn, được yêu quý có thể là cách hiệu quả nhất để hoàn thành mọi việc. Khả năng này cũng được thể hiện trong nghiên cứu về những Trung tá Hải quân Mỹ mà chúng tôi đã nói đến trong Chương 1. Nghiên cứu này cho thấy những Trung tá Hải quân làm việc hiệu quả nhất chính là những người có trí thông minh cảm xúc cao hơn và được yêu quý nhất.

*"Ngài biết đấy, ngài Vader, ngài sẽ làm việc hiệu quả hơn nhiều nếu ngài dễ thương hơn."*

Trong chương này, chúng ta sẽ khám phá một số kỹ năng cảm xúc sẽ giúp bạn được mọi người yêu quý và thành công trong mọi

công việc. Có người mua sách dạy về cách được mọi người yêu quý, có người mua sách dạy về thành công. Cuốn sách này sẽ dạy cả hai. Bạn may mắn lắm đấy!

## Sử dụng tình yêu thương để phát triển tình bạn từ một tình huống tồi tệ

Ngay cả trong những tình huống khó khăn thì đôi khi chúng ta vẫn có thể vừa hoàn thành những công việc quan trọng vừa tạo ra được những tình bạn tốt đẹp. Để làm được điều đó, chúng ta cần một trái tim yêu thương, một tâm trí rộng mở và những kỹ năng xã hội đúng đắn.

Nhiều năm trước, tôi có một người bạn, đồng thời là đồng nghiệp tên là Joe (tên các nhân vật đã được thay đổi, một lần nữa là để bảo vệ tôi). Joe chưa bao giờ ở trong nhóm của tôi nhưng công việc của anh có liên quan đến việc xây dựng các hệ thống nội bộ của công ty nên ở một mức độ nào đó, tôi là một khách hàng của Joe và là một khách hàng rất hài lòng. Sam, một người quản lý mới, gia nhập công ty và đảm trách nhóm của Joe. Sau một vài tuần, Sam đã gọi Joe vào văn phòng và nói rằng Joe làm việc rất tệ, cũng như họ chuẩn bị tiến hành các thủ tục để sa thải Joe.

Joe rất buồn và tôi cũng vậy. Là một khách hàng của anh, tôi coi Joe là một trong những người làm việc tốt nhất. Vì vậy tôi rất tức giận với việc anh bị người ta đánh giá là làm việc kém, chứ đừng nói đến việc bị sa thải dựa trên hiệu quả làm việc. Tôi quyết tâm giúp anh.

Tôi là người có ảnh hưởng trong công ty đó, vì vậy nếu tôi chất vấn Sam, người quản lý mới của Joe, thì rõ ràng mọi chuyện sẽ trở nên rất tồi tệ, dù cho với một kỹ sư như tôi.

May thay, tôi đã tập thiền và yêu thương trong nhiều năm, vì vậy tôi có những công cụ phù hợp để giải quyết tình huống này một cách hợp lý. Tôi dùng thiền để tâm trí mình bình tĩnh lại và thực hiện bài tập Cũng Như Mình Mà Thôi (xem Chương 7) để đặt mình vào vị trí của Sam. Tôi nhanh chóng nhận ra rằng chắc chắn phải có một chi tiết quan trọng nào đó mà tôi chưa biết về tình huống này và tôi cần hiểu được nó trước khi phán xét bất kỳ điều gì. Tôi đang bỏ sót một dữ liệu quan trọng. Tâm trí tôi nhanh chóng chuyển từ giận dữ sang sẵn sàng thấu hiểu và tràn đầy yêu thương lẫn tò mò.

Tôi viết cho Sam một bức thư điện tử, giới thiệu bản thân, chân thành chúc mừng anh gia nhập công ty, sau đó giải thích những lo lắng của mình đối với Joe và việc tôi muốn giúp anh ấy. Một phần bức thư đó như sau:

> *Tôi hiểu rằng tất cả chúng ta đều là những người biết lý lẽ, vì vậy chúng ta chắc chắn không ra quyết định một cách hời hợt. Tuy nhiên, tôi hy vọng có thể hiểu được những lý do đằng sau quyết định đó, để tôi có thể biết làm thế nào giúp được Joe tốt hơn.*
>
> *Anh có phiền khi dành một chút thời gian để tôi có thể lắng nghe và thấu hiểu quan điểm của anh trong trường hợp này không? Tôi không muốn đặt anh vào một tình thế khó xử, vì vậy anh cứ thoải mái từ chối nếu muốn.*

Thật may là Sam, dù hơi khó chịu một chút, vẫn đáp lại tình yêu thương và sự chân thành của tôi. Chúng tôi ngồi với nhau, nói những chuyện riêng tư, rồi sau đó nói về Joe. Cả hai đều thu được rất nhiều từ cuộc nói chuyện này. Từ Sam, tôi biết rằng Joe đã gây ra những vấn đề cho nhóm của mình, ví dụ như anh nhận quá nhiều yêu cầu ngoài của khách hàng và điều này khiến anh lơ là các mục tiêu quan trọng của nhóm. Mặt khác, từ tôi, Sam cũng biết rằng các khách hàng của Joe đánh giá anh rất cao vì tất cả những công sức mà anh đã phải bỏ thêm ra để giúp đỡ họ. Cả Sam và tôi đều bổ lỡ những dữ liệu quan trọng.

Ngay sau đó, Sam và Joe đã nói chuyện lại với nhau, thấu hiểu nhau hơn và tìm cách làm việc hiệu quả cùng nhau. Các thủ tục sa thải Joe bị hủy. Sam và tôi tạo nên một tình bạn tuyệt vời và đến ngày nay vẫn rất vững bền.

Thay vì trở thành một màn kịch tồi tệ, tình huống này đã trở thành điểm khởi đầu cho một tình bạn dài lâu. Đó chính là tác dụng của việc sử dụng những kỹ năng cảm xúc trong một tình huống xã hội.

Người Trung Quốc có một câu ngạn ngữ cổ về thiền như sau: "Tu ở nơi hoang dã là thấp, tu trong thành phố là trung, tu ở cung vua mới là cao". Như phần lớn những câu nói về thiền, câu này vừa đúng đắn, vừa vô lý. Tất cả những kỹ năng cảm xúc bạn học được trong cuốn sách này đều vô dụng nếu chúng không được áp dụng vào thế giới thực, kể cả ở một nơi vừa đầy cám dỗ vừa đầy nguy hiểm như cung vua. Ngược lại, thế giới thực là nơi tốt nhất để mài sắc những kỹ năng cảm xúc của bạn. Thế giới thực vừa là võ

đường, vừa là thiền đường của bạn và từ nơi đây, bạn sẽ thu được năng lực của mình. Hiểu không?

Trong chương này, chúng ta sẽ học ba kỹ năng xã hội căn bản: dẫn dắt bằng lòng từ bi, ảnh hưởng bằng lòng tốt và giao tiếp bằng hiểu biết.

## Dẫn dắt bằng lòng từ bi

Trong mọi tín ngưỡng và trường phái triết học, lòng từ bi đều được coi là một phẩm chất đạo đức tuyệt vời. Không chỉ vậy, lòng từ bi còn chính là yếu tố giúp con người đạt được mức độ hạnh phúc cao nhất từng được đo lường và là điều kiện cần thiết để tạo nên phương pháp lãnh đạo hiệu quả nhất từng được biết đến. Đúng là một thứ tuyệt vời.

### *Lòng từ bi là trạng thái hạnh phúc nhất*

Ở phần trước, chúng ta đã nói (và đùa) về người bạn của tôi, Matthieu Ricard, "người hạnh phúc nhất thế giới". Khi não của Matthieu được quét và đo bằng phương pháp chụp cộng hưởng từ, người ta thấy rằng mức độ hạnh phúc của ông cực kỳ cao. Thực ra, ông không phải là người duy nhất đạt được mức độ hạnh phúc cực kỳ cao đó – người ta còn tiến hành đo cả một số thiền sư Phật giáo Tây Tạng (những người mà chúng ta coi là "Thánh" trong thế giới thiền) trong cùng phòng thí nghiệm đó và có nhiều người đạt được mức độ hạnh phúc cực kỳ cao. Matthieu là đối tượng đầu tiên vô tình bị lộ danh tính với công chúng, và việc này đã khiến ông có biệt danh trên. Một đối tượng khác gần đây trở nên nổi tiếng là Mingyur Rinpoche. Mingyur cũng được những tờ báo tiếng Trung đặt cho biệt danh tương tự: "Người hạnh phúc nhất thế giới".

Cho đến nay, những người này là những người hạnh phúc nhất từng được đo lường bằng các phương pháp khoa học. Điều này dẫn chúng ta đến với một câu hỏi: họ đã nghĩ gì khi người ta tiến hành đo họ? Có lẽ là một cái gì đó đen tối chăng? Các bạn biết đấy, những nhà sư và công việc của họ luôn có gì đó bí hiểm. Thực ra, khi đó, họ đã thiền dựa trên lòng từ bi. Nhiều người chắc sẽ bất ngờ với điều này vì nhiều người trong chúng ta coi từ bi là một trạng thái tinh thần khó chịu nhưng khoa học lại chứng minh điều ngược lại – rằng từ bi là một trạng thái cực kỳ hạnh phúc.

Tôi đã hỏi Matthieu về nó. Trải nghiệm trực tiếp của ông đã xác

nhận điều này. Theo ông, từ bi là trạng thái hạnh phúc nhất trên đời. Do tôi là một kỹ sư, tôi đã hỏi ông câu hỏi tiếp theo mà ai cũng sẽ nghĩ đến, đó là thế trạng thái hạnh phúc thứ hai là gì? Ông nói rằng đó là "khai mở nhận thức", một trạng thái mà ở đó tâm trí hoàn toàn cởi mở, an tĩnh và thông suốt. Tôi không biết bạn thế nào, nhưng với tư cách là một thiền sinh, tôi thấy hiểu biết này thật đáng kinh ngạc. Là thiền sinh, chúng tôi rèn luyện tâm trí để nó trở nên cực kỳ an tĩnh và thông suốt. Càng rèn luyện sâu, chúng tôi càng hạnh phúc và do niềm hạnh phúc sâu sắc này không cần đến những kích thích vật lý hay tâm lý nên một số chúng tôi rơi vào tình trạng nguy hiểm là lánh xa cuộc sống thực (như mọi khi, những người trong Thiền tông có cách miêu tả buồn cười nhất; họ gọi những người như vậy là "những kẻ lang bạt của thiền"). Hóa ra là dù có rèn luyện theo cách trên đến mức hoàn hảo, bạn cũng chỉ có thể đạt đến trạng thái hạnh phúc thứ hai mà thôi.

Trạng thái hạnh phúc nhất chỉ có thể đạt được bằng lòng từ bi và điều này đòi hỏi sự tương tác trong cuộc sống thực với những con người thực. Do đó, những bài tập thiền của chúng tôi không thể hoàn hảo nếu nằm ngoài cuộc sống thực; đó phải là sự kết hợp giữa việc lánh xa thế giới (để làm sâu sắc thêm sự an tĩnh) và tương tác với thế giới (để làm sâu sắc thêm lòng từ bi). Nếu bạn là một người thiền chuyên sâu, hãy nhớ thỉnh thoảng phải mở cửa và đi ra ngoài nhé.

Lần đầu tiên tôi đọc những nghiên cứu được thực hiện trên Matthieu (trước cả khi chúng tôi quen nhau), nó đã trở thành một trong những khoảnh khắc then chốt của cuộc đời tôi. Giấc mơ của tôi là tạo ra các điều kiện cho hòa bình thế giới và thực hiện điều đó bằng cách tạo ra các điều kiện cho sự an tĩnh bên trong cùng lòng từ bi trên quy mô toàn cầu. Khi biết về Matthieu, tôi có cái nhìn mới đối với công việc của mình. Nếu người ta biết rằng lòng từ bi có thể là một thứ vui vẻ thì toàn bộ cuộc chơi sẽ thay đổi. Nếu lòng từ bi giống như một công việc nhà thì sẽ chẳng ai làm cả, ngoại trừ Đạt-lai Lạt-ma. Nhưng nếu lòng từ bi là thứ gì đó vui vẻ thì ai cũng sẽ làm. Do đó, để tạo ra các điều kiện cho lòng từ bi trên quy mô toàn cầu, tất cả những gì chúng ta phải làm là tái cấu trúc lại lòng từ bi sao cho nó trở nên thật vui vẻ. Chà, ai mà biết được việc cứu thế giới lại đòi hỏi phải vui vẻ kia chứ?

Thật may là lòng từ bi không chỉ vui không thôi đâu. Nó còn đem lại lợi ích rất thực về mặt kinh tế nữa, đặc biệt là trong việc lãnh đạo kinh doanh.

# Lãnh đạo bằng lòng từ bi là cách lãnh đạo hiệu quả nhất

Định nghĩa hay nhất về lòng từ bi mà tôi biết là của học giả Tây Tạng nổi tiếng, Thupten Jinpa. Jinpa cũng chính là người phiên dịch tiếng Anh lâu năm cho Đạt-lai Lạt-ma. Ông có một giọng nói nhẹ nhàng, êm tai và rất cuốn hút, vì vậy Đạt-lai Lạt-ma thi thoảng lại lấy cái đó ra để trêu ông (Đạt-lai Lạt-ma sẽ nói: "Mọi người thấy đấy, giọng nói của tôi thì trầm và to, nhưng anh chàng này, giọng nói của anh ta mới nhẹ nhàng làm sao" và họ sẽ phá lên cười).

Jinpa định nghĩa lòng từ bi như sau:

> *Lòng từ bi là một trạng thái tinh thần đi kèm với một cảm giác lo lắng về sự đau khổ của người khác và khao khát muốn giải tỏa sự đau khổ đó.*
>
> Cụ thể, ông coi lòng từ bi bao gồm ba thành phần sau:
>
> 1. Thành phần nhận thức: "Tôi hiểu bạn".
>
> 2. Thành phần yêu thương: "Tôi cảm thông với bạn".
>
> 3. Thành phần động lực: "Tôi muốn giúp bạn".

Lợi ích hấp dẫn nhất mà lòng từ bi đem lại cho môi trường công sở là nó tạo ra những nhà lãnh đạo hiệu quả cao. Để trở thành nhà lãnh đạo hiệu quả cao, bạn cần trải qua một sự biến đổi quan trọng. Bill George, cựu CEO đáng kính của Medtronic, đã miêu tả điều này vô cùng ngắn gọn: đó là quá trình đi từ "tôi" đến "chúng tôi".

> *Sự chuyển đổi này là biến đổi từ tôi đến chúng tôi. Nó là quá trình quan trọng nhất mà những nhà lãnh đạo phải trải qua để trở thành nhà lãnh đạo thực thụ. Còn cách nào khác để giải phóng sức mạnh của tổ chức ngoài cách khích lệ mọi người phát huy toàn bộ tiềm năng của mình? Nếu những người ủng hộ chúng ta chỉ đơn thuần làm theo lời chúng ta nói thì nỗ lực của họ sẽ bị giới hạn bởi tầm nhìn và hướng đi của chúng ta... Chỉ khi những nhà lãnh đạo dừng việc tập trung vào những nhu cầu xuất phát từ cái tôi cá nhân thì khi đó, họ mới có thể tạo ra những nhà lãnh đạo khác[2].*

Rèn luyện lòng từ bi tức là chuyển từ bản thân sang người khác.

Theo một cách nào đó, lòng từ bi là quá trình từ "tôi" đến "chúng tôi". Vì vậy, nếu việc đổi từ "tôi" đến "chúng tôi" là quá trình quan trọng nhất trong việc trở thành một nhà lãnh đạo thực thụ thì những người rèn luyện lòng từ bi đã biết cách làm rồi và đi trước một bước.

Nhưng đợi đã, còn nữa. Tôi thấy tác phẩm của Jim Collins, cuốn sách *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap . . . and Others Don't*[3] (Từ tốt đến vĩ đại: Tại sao một số công ty đạt bước nhảy vọt… trong khi những công ty khác thì không), thậm chí nói lên nhiều điều hơn. Tôi đã nói với tất cả những người bạn của mình rằng nếu họ chỉ có thể đọc một cuốn sách kinh doanh trong suốt cuộc đời mình thì hãy đọc *Từ tốt đến vĩ đại*. Bản thân tiền đề của cuốn sách đã rất thú vị: Collins và nhóm của mình tìm cách khám phá ra những yếu tố tạo nên những công ty đi từ tốt đến vĩ đại bằng cách sàng lọc một khối lượng dữ liệu khổng lồ. Họ bắt đầu với tất cả những công ty từng lọt vào danh sách Fortune 500 từ năm 1965 đến năm 1995 và họ đã xác định được những công ty ban đầu chỉ là những công ty "tốt" nhưng sau đó lại trở thành những công ty "vĩ đại" (được định nghĩa là hoạt động tốt hơn thị trường chung ít nhất ba lần) trong một khoảng thời gian dài (được định nghĩa là từ 15 năm trở lên để loại bỏ những trường hợp "vụt sáng" hoặc chỉ đơn thuần là may mắn). Cuối cùng, họ thu được một nhóm gồm 11 công ty "từ tốt đến vĩ đại" và so sánh chúng với một nhóm "những công ty so sánh" để xác định xem những yếu tố nào khiến những công ty chỉ đơn thuần là tốt lại trở nên vĩ đại.

Là một kỹ sư Google yêu thích dữ liệu, tôi thấy tiền đề của cuốn sách và việc cuốn sách dựa rất nhiều vào dữ liệu vô cùng thú vị. Thú vị không kém là những phát hiện của nó rất có tác dụng trong đời thực. Nhiều nguyên tắc trong cuốn sách cực kỳ giống với những trải nghiệm của tôi ở Google trong những năm đầu tiên. Nếu ai đó đọc *Từ tốt đến vĩ đại* và biết về lịch sử Google thì chắc hẳn sẽ nghĩ là tất cả chúng tôi, những thành viên đầu tiên của Google, đều thuộc lòng cuốn sách. Vì vậy, nếu bạn muốn tìm ra Google tiếp theo, tôi khuyên bạn nên đọc *Từ tốt đến vĩ đại.*

Phát hiện đầu tiên và có lẽ là quan trọng nhất của cuốn sách này là vai trò của lãnh đạo. Cần một kiểu lãnh đạo rất đặc biệt để đưa công ty từ tốt đến vĩ đại và Collins gọi họ là những nhà lãnh đạo "cấp 5". Đây là những nhà lãnh đạo mà ngoài việc cực kỳ giỏi giang, họ còn sở hữu hai phẩm chất quan trọng nhưng có vẻ đối nghịch lẫn nhau là tham vọng và khiêm tốn. Những nhà lãnh đạo này cực kỳ tham vọng, nhưng họ không tham vọng cho bản thân;

thay vào đó, họ tham vọng đạt được sự tốt đẹp hơn. Vì tập trung vào sự tốt đẹp hơn, họ không cảm thấy cần phải làm phình to cái tôi của mình. Điều đó khiến họ trở nên cực kỳ hiệu quả và đầy cảm hứng.

*"Tôi nói là tham vọng và khiêm tốn cơ mà"[a].*

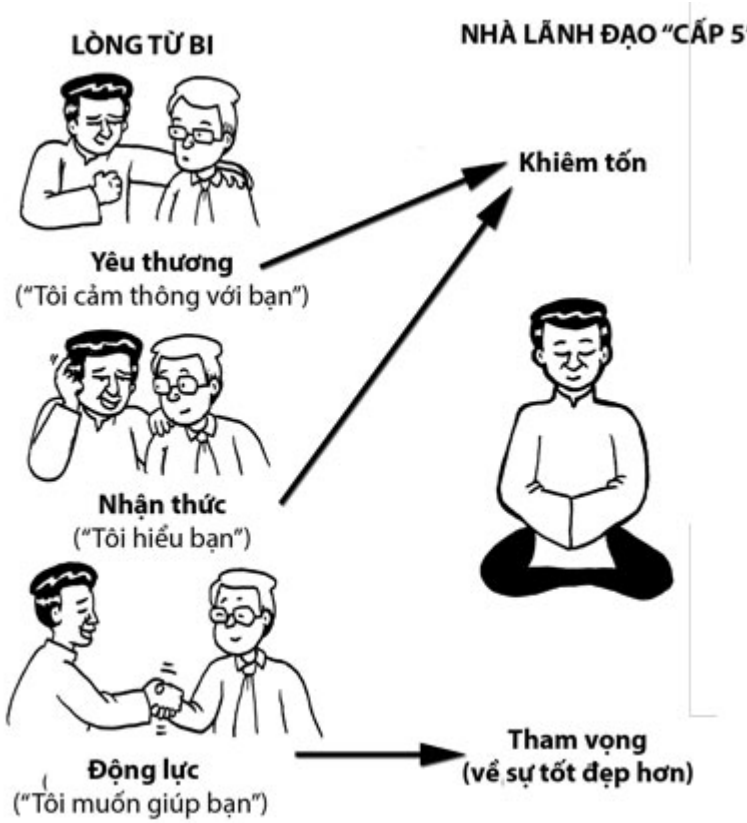
Mặc dù trình bày rất thuyết phục tầm quan trọng của những nhà lãnh đạo cấp 5, nhưng cuốn sách của Collins lại không đưa ra cách nào để đào tạo ra những người đó. Tôi không nói là tôi biết cách để đào tạo ra những nhà lãnh đạo cấp 5, nhưng tôi tin rằng lòng từ bi đóng một vai trò quan trọng.

---

[a] *Trong tiếng Anh, khiêm tốn là humility, còn độ ẩm là humidity, gần giống nhau. Bức tranh này hài hước ở chỗ nhà lãnh đạo trong bức tranh đã nghe nhầm giữa hai từ này nên cho lắp rất nhiều máy tạo ẩm.*

---

Nếu bạn nhìn vào hai phẩm chất đặc trưng của những nhà lãnh đạo cấp 5 (tham vọng và khiêm tốn) và so sánh chúng với ba thành phần của lòng từ bi (nhận thức, yêu thương, động lực), bạn có thể thấy rằng thành phần nhận thức và yêu thương của lòng từ bi (hiểu mọi người và cảm thông với họ) làm giảm sự ám ảnh về bản thân vốn thừa thãi bên trong chúng ta và do đó, tạo ra các điều kiện cho sự khiêm tốn. Thành phần động lực của lòng từ bi, hay việc muốn giúp mọi người, tạo ra tham vọng về sự tốt đẹp hơn. Nói cách khác, ba thành phần của lòng từ bi có thể được sử dụng để rèn luyện hai phẩm chất đặc trưng nhà lãnh đạo cấp 5.




Lòng từ bi là điều kiện cần (nhưng có thể chưa đủ) của một nhà lãnh đạo cấp 5 nên để đào tạo ra những nhà lãnh đạo cấp 5 hãy bắt đầu với việc rèn luyện lòng từ bi. Đây là một lợi ích hấp dẫn mà lòng từ bi đem lại cho môi trường công sở.

## Rèn luyện lòng từ bi bằng cách nhân sự tốt đẹp lên nhiều lần

Chúng ta có thể rèn luyện lòng từ bi tương tự như rèn luyện lòng yêu thương, tức là bằng cách tạo ra các thói quen tư duy. Tiền đề là như nhau: bạn càng nghĩ về một thứ gì đó nhiều thì hoạt động thần kinh có lợi cho suy nghĩ đó càng trở nên mạnh mẽ và việc khởi phát ý nghĩ đó càng trở nên dễ dàng. Cuối cùng, ý nghĩ đó trở thành một thói quen tư duy và có thể được khởi phát thường xuyên, dễ dàng. Thói quen tư duy mà chúng tôi định sử dụng để rèn luyện lòng từ bi là một thứ vừa mạnh mẽ lại vừa dễ chịu, đó là sự tốt đẹp. Chúng ta làm tăng khả năng tốt đẹp của tâm trí và làm tăng sự tốt đẹp bên trong chúng ta lẫn người khác.

Đối với bài tập này, chúng tôi còn áp dụng một công cụ tư duy khác, rất mạnh, đó là hình dung. Não của chúng ta dành phần lớn nguồn lực để xử lý quá trình nhận thức hình ảnh, vì vậy về lý thuyết, nếu chúng ta có thể khéo léo tận dụng hệ thống nhận thức hình ảnh trong bất kỳ công việc tư duy nào, chúng ta sẽ có thể lợi dụng tốt hơn rất nhiều năng lực tính toán của não. Trong thực tế, tôi thấy rằng nếu có thể hình dung ra thứ gì đó, tôi có thể khiến nó tồn tại lâu hơn. Vì vậy, trong bài tập thiền này, chúng ta sẽ sử dụng sự hình dung để làm tăng tính hiệu quả của việc tạo ra các thói quen tâm trí có lợi cho lòng từ bi.

Bài tập này rất đơn giản. Khi chúng ta hít vào, hãy hình dung rằng chúng ta đang hít vào sự tốt đẹp của bản thân, hình dung mình đang nhân sự tốt đẹp đó lên gấp 10 lần trong trái tim mình và khi chúng ta thở ra, hãy hình dung mình đang trao toàn bộ sự tốt đẹp đó cho thế giới. Sau đó, chúng ta hít vào sự tốt đẹp của những người khác và làm tương tự. Nếu muốn, bạn có thể hình dung sự tốt đẹp là một tia sáng trắng.

Hãy thử làm điều này ở nhà nhé.

**THIỀN NHÂN LÊN SỰ TỐT ĐẸP**

**Thư giãn tâm trí**

Bắt đầu bằng việc để tâm trí nghỉ ngơi trên hơi thở trong hai phút.

**Nhân lên sự tốt đẹp**

Giờ chúng ta hãy kết nối với sự tốt đẹp bên trong bản thân: tình yêu, lòng từ bi, sự vị tha và hạnh phúc nội tâm. Nếu muốn, bạn có thể hình dung sự tốt đẹp của mình đang tỏa ra khỏi cơ thể dưới dạng một tia sáng trắng.

(Ngưng ngắn)

Khi hít vào, hít toàn bộ sự tốt đẹp của mình vào trong trái tim. Sử dụng trái tim để nhân sự tốt đẹp đó lên gấp 10 lần. Và khi bạn thở ra, hãy gửi toàn bộ sự tốt đẹp đó đi khắp thế giới. Nếu muốn, bạn có thể hình dung mình đang thở ra một tia sáng trắng rực rỡ đại diện cho sự tốt đẹp ngập tràn này.

(Ngưng hai phút)

Giờ chúng ta hãy kết nối với sự tốt đẹp bên trong tất cả những người mà chúng ta biết. Tất cả những người chúng ta biết đều là người tốt và sở hữu một sự tốt đẹp nào đó. Nếu muốn, bạn có thể hình dung sự tốt đẹp của họ đang tỏa ra khỏi cơ thể dưới dạng một tia sáng trắng. Khi bạn hít vào, hãy hít toàn bộ sự tốt đẹp của họ vào trong trái tim bạn… (Lặp lại như trên.)

(Ngưng hai phút)

Cuối cùng, chúng ta hãy kết nối với sự tốt đẹp bên trong tất cả mọi người trên thế giới. Tất cả mọi người trên thế giới đều sở hữu ít nhất một chút tốt đẹp nào đó. Nếu muốn, bạn có thể hình dung sự tốt đẹp của họ đang tỏa ra khỏi cơ thể họ dưới dạng một tia sáng trắng nhạt. Khi bạn hít vào, hãy hít toàn bộ sự tốt đẹp của họ vào trong trái tim bạn… (Lặp lại như trên.)

(Ngưng hai phút)

**Kết thúc**

Kết thúc bằng việc để tâm trí nghỉ ngơi trên hơi thở trong một phút.

Bài tập này phát triển ba thói quen tư duy hữu dụng sau:

1. Nhìn ra sự tốt đẹp ở bản thân mình và ở người khác

2. Trao sự tốt đẹp cho tất cả mọi người

3. Tự tin vào sức mạnh chuyển hóa của bản thân (rằng tôi có thể nhân lên sự tốt đẹp).

Thói quen đầu tiên (nhìn ra sự tốt đẹp) giúp củng cố thành phần nhận thức và yêu thương của lòng từ bi. Khi có thói quen và bản năng nhìn ra sự tốt đẹp ở tất cả mọi người, bạn sẽ có bản năng muốn hiểu và cảm thông với họ. Ngay cả trong những tình huống khó khăn, thay vì ngay lập tức coi đối phương là một kẻ tồi tệ và quay lưng với người đó, bạn sẽ muốn hiểu người đó vì ở người đó, bạn đã có thể nhìn ra ít nhất một chút sự tốt đẹp. Nếu thường xuyên làm như vậy, cuối cùng, bạn sẽ trở thành một người được mọi người tin tưởng vì bạn thấu hiểu và quan tâm.

Thói quen tiếp theo (trao sự tốt đẹp) giúp củng cố thành phần động lực của lòng từ bi. Khi có thói quen và bản năng muốn lan tỏa sự tốt đẹp ra khắp thế giới thì sớm thôi, bạn sẽ trở thành người

lúc nào cũng muốn giúp đỡ người khác. Cuối cùng, bạn trở thành người được mọi người kính trọng, thậm chí còn khâm phục, vì họ cảm nhận được trái tim của bạn.

Thói quen cuối cùng (tự tin vào sức mạnh chuyển hóa của bản thân) giúp củng cố sự tự tin. Khi bạn thoải mái với ý tưởng rằng trái tim của bạn có thể nhân sự tốt đẹp lên 10 lần thì não cảm xúc của bạn sẽ nhanh chóng thoải mái với ý tưởng rằng "Vâng, tôi có thể làm lợi cho mọi người". Cuối cùng, bạn trở thành người truyền cảm hứng. Và có thể bạn sẽ trở thành một nhà lãnh đạo cấp 5.

*"Tôi muốn trao tặng sự tốt đẹp cho toàn thế giới, nhưng thế giới cứ đòi hỏi toàn những thứ vớ vẩn thôi".*

## Cách rèn luyện lòng từ bi dành cho người dũng cảm

Phương pháp rèn luyện lòng từ bi truyền thống có tên là Tonglen, trong tiếng Tây Tạng có nghĩa là "cho và nhận". Nó rất giống thiền Nhân Lên Sự Tốt Đẹp, ngoại trừ việc thay vì hít vào sự tốt đẹp, bạn hít vào sự khổ đau (của bản thân và của người khác) rồi chuyển hóa nó bên trong bạn. Khi thở ra, bạn phát ra tình yêu thương và lòng từ bi.

Phương pháp này rất khó đối với những người mới tập thiền vì nó đòi hỏi phải hít vào và tiếp nhận sự khổ đau. Bạn không phải làm điều này, nhưng nếu đủ dũng cảm, cứ thoải mái thử. Sau đây là những hướng dẫn mà bạn có thể sử dụng:

**THIỀN TONGLEN**

**Lưu ý trước khi thiền**

Để làm chủ các kỹ năng xã hội, chúng ta phải loại bỏ những đống bùn cảm xúc – tức giận, sợ hãi, hoang mang và cả nỗi đau thể xác, cũng như sự chống cự của chúng ta với tất cả những thứ này. Tonglen là một bài tập được thiết kế để làm được điều đó và nó xoay quanh sự chú tâm vào hơi thở.

*Tonglen* có nghĩa là "cho và nhận", sẵn sàng nhận đau khổ của những người khác và cho lại sự giải thoát, hạnh phúc, an bình – từ đó trải nghiệm năng lực chuyển hóa của bản thân.

Bằng việc hít vào những điều tiêu cực, chúng ta có thể sử dụng trái tim như một bộ lọc. Khi thở ra, những đám mây đen có thể đi xuyên qua chúng ta và được chuyển hóa thành sự chấp nhận, thư thái, hạnh phúc và ánh sáng. Khi trải nghiệm điều này, chúng ta củng cố tuyên bố rằng không có thứ gì có thể hoàn toàn lấn át chúng ta, từ đó tạo nên sự tự tin sâu sắc. Điều này sẽ cho chúng ta một nền tảng vững chắc để đứng lên bảo vệ hạnh phúc của bản thân và người khác, từ đó xây dựng nên nền tảng cho lòng từ bi.

**Ổn định**

Chúng ta hãy bắt đầu bằng việc nhận thức về cơ thể và hơi thở của mình, chú ý đến từng cảm giác trên khắp cơ thể và nhẹ nhàng chú tâm vào nhịp thở.

(Ngưng lại)

Giờ hít một hơi thật sâu và khi thở ra, hãy tưởng tượng rằng

bạn cảm thấy mình là một ngọn núi.

Hít một hơi thật sâu nữa và hãy tưởng tượng rằng bạn đang nhìn cuộc sống với góc nhìn từ trên cao.

**Tonglen**

Và với một hơi thở nữa, chúng ta bắt đầu bài tập Tonglen. Chúng ta sẽ bắt đầu từ chính bản thân chúng ta.

Với một trái tim cởi mở và một tâm trí hào phóng, hãy tưởng tượng bạn nhìn thấy chính mình đang ngồi trước mặt bạn. Hãy nhìn vào "con người tầm thường" của bạn, với tất cả sự khổ đau của nó – bất cứ điều gì gần đây đang khiến bạn khó chịu.

Hít nó vào và tưởng tượng bạn đang hít vào một đám mây đen, đầy vẩn đục và để nó tan ra, chuyển hóa.

Thở nó ra và tưởng tượng bạn đang thở ra những tia sáng. Lặp lại chu trình thở này trong một thời gian ngắn.

(Ngưng lại)

Chú ý xem bạn có cảm thấy nhẹ nhàng hơn, thấu hiểu hơn và ấm áp hơn đối với chính bản thân hay không.

(Ngưng lại)

Giờ chúng ta hãy luyện tập với những người khác:

Hãy tưởng tượng bạn đang nhìn thấy trước mặt mình một người đau khổ mà bạn biết trong cuộc sống.

Với một hơi thở vào, hãy cảm nhận xem bạn có thể cởi mở đến mức nào đối với trải nghiệm của người đó. Có lẽ bạn sẽ cảm thấy một thôi thúc rất mạnh muốn được giải tỏa những khó khăn của người đó.

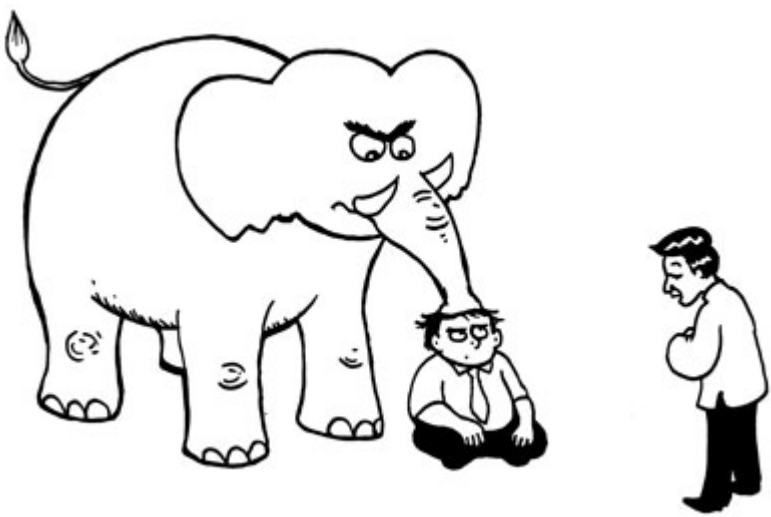
Hít nó vào và tưởng tượng bạn đang hít vào một đám mây đen, cảm thấy nó đang đi vào trái tim bạn. Ở đây, nó sẽ hòa tan mọi dấu vết của sự tư lợi và làm lộ ra sự tốt đẹp bẩm sinh của bạn.

Thở ra những tia sáng với ý định làm giảm bớt sự đau khổ. Chúng ta hãy dành vài phút thở ra và thở vào như thế. (Ngưng lại)

**Kết thúc**

Trong một vài phút cuối cùng, bạn có thể đặt tay lên ngực và chỉ hít thở thôi.

Tonglen là một bài tập có tác động rất mạnh. Người ta nói rằng đây là một trong những bài tập chính yếu mà Đạt-lai Lạt-ma thực hiện hàng ngày. Lần đầu tiên thực hiện bài tập này (dưới sự hướng dẫn của thiền sư Norman Fischer; đoạn hướng dẫn ở trên là của ông), tôi đã trải qua một sự thay đổi mạnh mẽ. Trong một vài phút đó, tôi đã thấy sự tự tin của mình tăng lên một cách bền vững. Trong khi thực hiện bài tập, tôi nhận ra rằng rất nhiều thứ đang cản trở mình đều xuất phát từ nỗi sợ đau khổ của tôi và một khi tôi thấy mình có khả năng hít vào sự đau khổ của mình cũng như người khác, đồng thời thoải mái phát ra tình yêu thương và lòng từ bi, rất nhiều trói buộc đều được giải tỏa.



*"Có những lời phàn nàn về việc cậu đã giúp ai đó hít vào sự đau khổ của cậu..."*

Chúng tôi dạy Tonglen trong suốt những khóa đầu tiên của Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, nhưng chúng tôi nhanh chóng phát hiện ra rằng nó quá khó đối với nhiều học viên. Các giảng viên Tìm Kiếm Bên Trong Bạn gần như đều nhất trí loại nó ra khỏi giáo trình nhưng tôi đã phản đối kịch liệt. Tonglen là một bài tập có tác động quá mạnh mẽ và hữu ích nên tôi kiên quyết giữ lại nó. Cuối cùng, chúng tôi đi đến một giải pháp tuyệt vời có thể giải quyết lo lắng của tất cả mọi người là tạo ra bài tập Nhân Lên Sự Tốt Đẹp. Bài tập này vừa hữu ích vừa dễ thực hiện đối với các học viên mới, đồng

thời nó cũng cho phép mọi người biết qua một chút về Tonglen. Đó là lý do tại sao trong khoảng 100 năm nữa, nhiều khả năng bạn sẽ không thấy người ta coi bài tập Nhân Lên Sự Tốt Đẹp là một bài tập truyền thống đâu, mà đến lúc đó thì tôi nghĩ mình cũng khá già rồi.

Tôi khuyên bạn nên bắt đầu với bài tập Nhân Lên Sự Tốt Đẹp, và khi đã cảm thấy tự tin hơn vào sự rèn luyện của mình (sau khoảng vài tuần), bạn có thể thử Tonglen. Nó có thể thay đổi bạn một cách mạnh mẽ đấy.

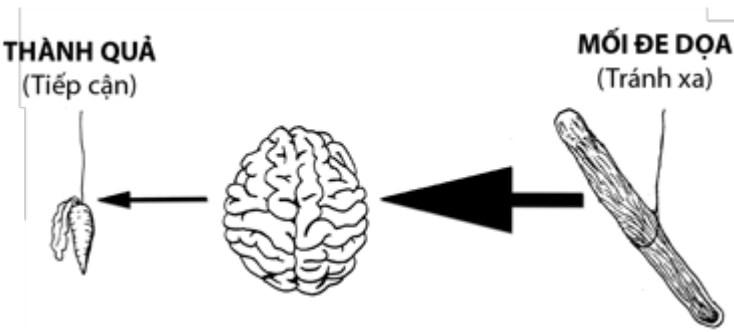
## Ảnh hưởng bằng lòng tốt

Tất cả chúng ta đều đã có rồi nguyên tắc đầu tiên của sự ảnh hưởng. Mọi việc chúng ta làm hay không làm, mọi điều chúng ta nói hay không nói, đều có tác động đối với người khác. Mấu chốt không phải là đạt được sự ảnh hưởng mà là mở rộng sự ảnh hưởng chúng ta vốn có và sử dụng nó để đem lại lợi ích cho tất cả mọi người.

### *Am hiểu não xã hội*

Tôi thấy rằng bước đầu tiên và quan trọng nhất để mở rộng sự ảnh hưởng là am hiểu não xã hội đến mức có thể khéo léo định hướng nó.

Theo nhà khoa học thần kinh Evian Gordon, nguyên lý "tối thiểu hóa mối đe dọa và tối đa hóa thành quả" là nguyên lý bao quát, tổ chức của bộ não. Bộ não là một cỗ máy chủ yếu tiếp cận thành quả và tránh xa mối đe dọa, giống như hình vẽ dưới dây.




Hãy chú ý rằng mũi tên "Thành quả (Tiếp cận)" nhỏ hơn nhiều so với mũi tên "Mối đe dọa (Tránh xa)". Sự khác biệt về kích cỡ này minh họa một hiểu biết quan trọng là não của chúng ta phản ứng

với các trải nghiệm tiêu cực mạnh hơn nhiều so với các trải nghiệm tích cực tương đương. Tất cả chúng ta đều trải qua điều này hàng ngày. Ví dụ, nếu tôi đi ngang qua Jim ở hành lang, cười với anh ấy và anh ấy cười lại, đó chỉ là một trải nghiệm xã hội tích cực rất nhỏ đối với tôi và nó chỉ ảnh hưởng chút ít đến tôi. Nhiều khả năng là trải nghiệm này sẽ biến mất dần khỏi tâm trí sau một vài phút. Tuy nhiên, giả sử Jim không cười lại mà quay đi, khuôn mặt có chút khó chịu và tiếp tục lướt qua. Xét một cách khách quan, mức độ của điều này (theo hướng tiêu cực) tương đương với việc anh ấy cười lại tôi, nhưng xét một cách chủ quan, rất có thể tôi sẽ phản ứng mạnh hơn rất nhiều. Tôi có thể sẽ nói: "Trời, cái đó có nghĩa là gì vậy? Anh ta bị làm sao vậy chứ? Lần này tôi làm gì anh ta đây?" Thay vì một vài phút, nó có thể kéo dài nhiều phút, thậm chí lâu hơn. Những trải nghiệm tiêu cực tác động lên chúng ta mạnh hơn và kéo dài hơn nhiều so với những trải nghiệm tích cực.

Cần bao nhiêu trải nghiệm tích cực để cân bằng với một trải nghiệm tiêu cực có mức độ tương đương? Còn tùy vào đó là ai. Trong Chương 6, chúng tôi đã đề cập đến công trình đột phá của nhà tâm lý học Barbara Fredrickson trong đó có đưa ra tỷ lệ là 3:1. Bà đã khám phá ra rằng "khi tỷ lệ giữa cảm xúc tích cực và cảm xúc tiêu cực là 3:1 thì mọi người sẽ đạt đến một điểm mà nếu vượt qua nó, tự nhiên họ sẽ trở nên dễ dàng phục hồi sau nghịch cảnh và đạt được những điều mà trước đây họ chỉ dám mơ đến"[4]. Tuy nhiên, nhà tâm lý học nổi tiếng John Gottman đã tìm ra một tỷ lệ khác trong một ngữ cảnh khác. Ông phát hiện ra rằng, để có một cuộc hôn nhân thành công thì ít nhất số tương tác tích cực trong mối quan hệ đó phải nhiều gấp 5 lần số tương tác tiêu cực. Gottman gọi tỷ lệ 5:1 này là "tỷ lệ thần thánh"[5], hay còn được biết đến nhiều hơn với cái tên "tỷ lệ Gottman". Tỷ lệ này là một chỉ báo mạnh mẽ đến mức Gottman nổi tiếng với khả năng dự đoán chính xác việc liệu trong vòng 10 năm, một cuộc hôn nhân có kết thúc bằng một lá đơn ly dị không, chỉ bằng cách ghi lại những tương tác tích cực và tiêu cực trong 15 phút hai vợ chồng trò chuyện với nhau. Ông nói đùa rằng đây chính là lý do tại sao người ta không mời ông đến các bữa tiệc tối nữa.

Nếu bạn đặt hai tỷ lệ này cạnh nhau, ngay lập tức bạn sẽ hiểu tại sao hôn nhân lại quá khó khăn đến như vậy. Chúng ta đòi hỏi một tỷ lệ vô lý giữa tích cực và tiêu cực là 3:1 trong tất cả các trải nghiệm hàng ngày vậy mà trong hôn nhân, trải nghiệm mà chúng ta còn đòi hỏi nhiều hơn nữa. Theo nghĩa đó, tất cả chúng ta đều cư xử như những kẻ chẳng ra gì, luôn đòi hỏi người bạn đời của mình thái quá và chúng ta đánh giá họ khắc nghiệt hơn nhiều so

với khi đánh giá những người thân bình thường. Có lẽ nếu hiểu được điều này, chúng ta có thể sẽ cho người bạn đời của mình được nghỉ ngơi một chút, điều mà họ xứng đáng được nhận và có lẽ khi đó, hôn nhân sẽ không còn quá khó khăn nữa.

## Mô hình SCARF dành cho não xã hội

Trong cuốn sách Your Brain at Work (Bộ não của bạn trong công việc), David Rock đã miêu tả năm lĩnh vực trải nghiệm xã hội mà bộ não coi là những thành quả hay mối đe dọa chính. Nói cách khác, năm lĩnh vực này quan trọng với bạn đến mức bộ não của bạn xử lý chúng như xử lý các vấn đề sống còn. Và bởi vì chúng quá quan trọng, mỗi lĩnh vực đều là một tác nhân then chốt chi phối hành vi xã hội. Năm lĩnh vực này tạo nên một mô hình mà David gọi là mô hình SCARF, viết tắt của địa vị (Status), sự chắc chắn (Certainty), sự tự trị (Autonomy), sự liên quan (Relatedness) và sự công bằng (Fairness)[6].

### *Địa vị*

Địa vị tức là tầm quan trọng, chỗ đứng, thứ bậc giữa người này với người khác. Mọi người sẵn sàng làm rất nhiều việc để bảo vệ hoặc làm tăng địa vị của họ. Địa vị quan trọng đến mức nó thậm chí còn dự đoán được cả tuổi thọ của cả con người và loài linh trưởng. Những mối đe dọa về địa vị cũng có thể bị kích hoạt rất dễ dàng. Ví dụ, chỉ nói chuyện với sếp thôi là đã có thể kích hoạt một mối đe dọa về địa vị rồi. Khi một đồng nghiệp đề nghị được cho bạn "lời khuyên", điều đó cũng có thể kích hoạt một mối đe dọa về địa vị.

Tin tốt là có một cách rất hay để làm tăng địa vị của bạn mà không làm hại người khác và David gọi nó là "đấu lại bản thân". Khi bạn cải thiện một kỹ năng (chẳng hạn như cải thiện những khuyết điểm khi chơi gôn của mình), bạn làm tăng địa vị của mình so với con người cũ của bạn. Đây có lẽ là lý do tại sao làm chủ lại là một động lực mạnh mẽ đến vậy (xem Chương 6). Khi bạn tăng khả năng làm chủ một thứ quan trọng đối với bạn, bạn làm tăng địa vị của mình, ít nhất là so với con người cũ của bạn.

### *Sự chắc chắn*

Bộ não của chúng ta rất thích sự chắc chắn. Sự không chắc chắn tạo ra "những phản ứng sai lầm" trong bộ não và chúng có thể bị

lờ đi cho đến khi được giải quyết. Nói cách khác, sự không chắc chắn cướp đi những nguồn lực trí não quan trọng. Những sự không chắc chắn lớn hơn có thể còn gây hại hơn thế nhiều. Ví dụ, nếu bạn không biết công việc của mình có bảo đảm không thì sự không chắc chắn này có thể chiếm lĩnh phần lớn tâm trí của bạn và bạn sẽ khó có thể làm được việc gì khác.

## *Sự tự trị*

Tự trị tức là nhận thức về khả năng kiểm soát môi trường. Theo Steve Maier, "mức độ kiểm soát mà các sinh vật có thể áp đặt đối với những thứ tạo ra áp lực sẽ quyết định liệu những thứ tạo ra áp lực đó có thay đổi hoạt động của sinh vật hay không"[7]. Nói cách khác, bản thân áp lực không gây ảnh hưởng đến bạn mà là cảm giác bất lực khi đối mặt với áp lực đó. Có nhiều nghiên cứu đưa ra những bằng chứng mạnh mẽ cho điều này. Ví dụ, một nghiên cứu cho thấy những công chức người Anh cấp bậc thấp gặp nhiều vấn đề về sức khỏe có liên quan đến áp lực hơn là những người cấp bậc cao, dù cho những người cấp bậc cao phải chịu nhiều áp lực hơn nhiều.

## *Sự liên quan*

Liên quan tức là nhận thức về việc người kia là "bạn" hay là "thù". Không có gì khó hiểu khi sự liên quan là một phần trong mạch thành quả/mối đe dọa chính của chúng ta vì khi xưa, sự sống còn của chúng ta gần như phụ thuộc hoàn toàn vào những người khác trong bộ lạc nhỏ nhưng hợp tác chặt chẽ của mình. Thực ra, sự liên quan mang tính căn bản đến nỗi một số nghiên cứu cho thấy rằng trải nghiệm duy nhất trong đời khiến mọi người đạt được hạnh phúc vững bền qua thời gian chính là chất lượng và số lượng các mối quan hệ xã hội. (Họ không nghiên cứu những thiền sư lão luyện, vì vậy, mặc dù đồng ý với phát hiện này, tôi nghi ngờ rằng câu chuyện đó còn ẩn chứa một chút gì đó). Warren Buffett, một trong những người giàu nhất thế giới, đã thể hiện sự hiểu biết về sức mạnh của sự liên quan khi nói: "Khi đến tuổi của tôi, bạn sẽ đo lường sự thành công của mình bằng số người bạn muốn họ yêu bạn, thực sự yêu bạn. Đó là bài kiểm tra cuối cùng về cách bạn sống cuộc đời của mình".

Bộ não sẽ mặc định coi một người là kẻ thù trừ phi điều ngược lại được chứng minh. Ví dụ: Những người lạ lúc nào cũng bị coi là kẻ thù (hay ít nhất bị coi là "bạn sẽ gặp rủi ro nếu tiếp cận với họ").

Thật may là trong nhiều tình huống, không khó để chuyển từ thù thành bạn. Ví dụ, tất cả những gì bạn cần chỉ là một cái bắt tay và một cuộc trò chuyện dễ chịu. Nhiều phương pháp trong cuốn sách này, ví dụ như Cũng Như Mình Mà Thôi và Thiền Yêu Thương, có thể tăng tốc và khiến quá trình này trở nên dễ dàng hơn rất nhiều.

## *Sự công bằng*

Con người là loài động vật duy nhất tự làm tổn hại lợi ích của bản thân để trừng phạt sự không công bằng của người khác. Những loài linh trưởng khác có trừng phạt sự không công bằng nhưng không bao giờ làm tổn tại lợi ích của bản thân. Giả sử chúng ta đang chơi một trò chơi (có tên là Trò chơi Tối hậu thư) mà trong đó, A ("người đề nghị") được cho 100 đô-la và phải phân chia giữa anh ta và B ("người trả lời"). Nếu B chấp nhận thỏa thuận đó thì cả hai đều được tiền theo cách phân chia của A, nhưng nếu B từ chối thỏa thuận, cả hai đều trắng tay. Nếu A chia 99 đô-la cho mình và 1 đô-la cho B thì xét một cách khách quan, B không có lý do gì để từ chối thỏa thuận này. Nếu B chấp nhận thỏa thuận thì anh ta được 1 đô-la, còn nếu từ chối, anh ta chẳng được gì. Anh ta chỉ có duy nhất một cách hành động hợp lý về mặt kinh tế. Song nhiều người ở vị trí B sẽ từ chối thỏa thuận vì bị xúc phạm bởi sự không công bằng. Ngược lại, nếu một con tinh tinh chơi trò này (dùng nho khô làm vật có giá trị thay cho đô-la), nó sẽ hiếm khi từ chối thỏa thuận[8]. Đối với con tinh tinh thì chỉ có thằng ngu mới từ bỏ nho khô. Bài học của câu chuyện này là đừng bao giờ đánh giá thấp cảm nhận về sự công bằng của con người; nó lớn đến mức người ta có thể hy sinh lợi ích của mình để có được nó. (Bài học khác của câu chuyện là đừng bao giờ hy vọng vào việc một con tinh tinh sẽ cho bạn một thỏa thuận công bằng. Một con voi cũng vậy.)

*"Nếu thẩm phán Bonzo làm chủ tọa thì chúng ta có thể sẽ phải xem lại dự đoán ban đầu của mình về khả năng thành công trong vụ của anh".*

## Mở rộng ảnh hưởng của bạn

Bạn có thể tác động hiệu quả nhất đến mọi người khi bạn giúp mọi người đạt được điều họ muốn theo cách cũng có lợi cho bạn, đồng thời cũng phục vụ cho lợi ích lớn hơn. Đó là lý do tại sao mô hình SCARF nói đến trong phần trước lại vô cùng giá trị. Khi hiểu được khía cạnh khoa học thần kinh của não xã hội, bạn có thể hiểu hơn về cách làm thế nào mà những hành động của bạn có thể làm tăng các yếu tố SCARF cho chính bạn và cho người khác, từ đó biết cách giúp mọi người sao cho vẫn đảm bảo được lợi ích của mình. Ví dụ, nếu dành thời gian tìm hiểu những người đồng nghiệp ở cấp độ con người, bạn sẽ làm tăng Sự liên quan của họ. Từ đó về sau, những bất đồng, dù là về chuyên môn, cũng dễ giải quyết hơn nhiều vì họ coi bạn là "bạn", chứ không phải là "thù". Nếu bạn hào phóng thừa nhận những ý tưởng hay của mọi người, bạn làm tăng Địa vị của họ và khi đó, bạn có thể thấy mình lại là người được nhận nhiều ý kiến cũng như giải pháp có giá trị khác. Nếu bạn là sếp và nỗ lực để công bằng với người của mình thì bạn làm tăng Sự công bằng của họ và họ sẽ thích làm việc cho bạn hơn

nhiều. Như vậy, việc vận dụng khéo léo các yếu tố SCARF vì lợi ích của tất cả mọi người sẽ tạo ra một tình huống mà mọi người đều được lợi và ảnh hưởng của bạn được mở rộng.

Dựa vào hiểu biết trên, sau đây là một kế hoạch gồm bốn bước để mở rộng quy mô và phạm vi tầm ảnh hưởng của bạn:

1. Mặc định rằng bạn vốn đã có ảnh hưởng, vốn đã có tác động đến mọi người. Việc còn lại chỉ là làm tăng điều bạn vốn đã có.

2. Củng cố sự tự tin. Càng nhận thức rõ và thoải mái với điểm mạnh và điểm yếu của mình, bạn càng tự tin và càng ảnh hưởng đến mọi người hiệu quả hơn. Về mặt cảm xúc, mọi người sẽ bị hút về phía sự tự tin, đặc biệt là kiểu tự tin dựa trên yêu thương và chân thành. Những bài tập thiền chánh niệm trong Chương 2 và Chương 3 cùng các bài tập nhận thức trong Chương 4 sẽ giúp bạn tự tin.

3. Hiểu mọi người và giúp họ thành công. Bạn có thể ảnh hưởng đến mọi người hiệu quả hơn nếu bạn hiểu họ và cố giúp họ đạt được mục tiêu của mình theo những cách cũng giúp bạn đạt được mục tiêu của bạn. Những bài tập đồng cảm trong Chương 7 cộng với những bài tập lòng từ bi ở phần trước trong chương này sẽ giúp bạn hiểu và giúp đỡ mọi người. Kiến thức của bạn về khía cạnh khoa học thần kinh của não xã hội mà bạn học được trong phần trước cũng sẽ có ích cho bạn rất nhiều.

4. Phục vụ cho lợi ích lớn hơn. Mặc dù bạn cần nhớ phải chăm lo cho lợi ích của bản thân, nhưng bạn cũng đừng quên rằng mình phải làm nhiều hơn thế. Hãy làm vì lợi ích của cả nhóm, hay lợi ích của cả công ty, hay lợi ích của cả thế giới nữa. Hãy truyền cảm hứng cho những người khác làm tương tự. Khi sự tốt đẹp của bạn truyền được cảm hứng cho người khác, bạn có thể ảnh hưởng đến họ hiệu quả hơn. Những bài tập trong Chương 6 về động lực và những bài tập lòng từ bi trong chương này sẽ giúp bạn phát triển bản năng phục vụ cho lợi ích lớn hơn.

Nếu có một từ có thể tóm tắt tất cả các phương pháp giúp mở rộng sự ảnh hưởng của bạn thì từ đó là *sự tốt đẹp. Sự tốt đẹp* sẽ gây cảm hứng rất mạnh, và nó gây cảm hứng theo cách sẽ thay đổi mọi người. Đó là lý do tại sao Mahatma Gandhi đã, đang và vẫn sẽ là người có ảnh hưởng rất lớn.

# Làm thế nào sự tốt đẹp có thể thay đổi cuộc đời một con người trong vòng 10 phút

Một ví dụ cảm động về cách sự tốt đẹp thay đổi một con người là câu chuyện cá nhân mà nhà tâm lý học nổi tiếng Paul Ekman đã kể cho tôi.

Paul là nhà tâm lý học có sự nghiệp rất thành công. Thực tế, ông đã được Hiệp hội Tâm lý học Hoa Kỳ ghi danh là một trong 100 nhà tâm lý học lỗi lạc nhất của thế kỷ XX. Tuy nhiên, thời thơ ấu của Paul rất khó khăn, vì vậy, khi lớn lên, ông trở thành người rất nóng tính. Ông nói với tôi rằng tuần nào ông cũng có ít nhất hai cơn thịnh nộ khiến ông nói hoặc làm điều gì đó mà sau đó ông phải hối hận.

Vào năm 2000, Paul được mời đến diễn thuyết tại một hội thảo Tâm thức và Đời sống được tổ chức ở Ấn Độ với sự xuất hiện của Đạt-lai Lạt-ma. Paul đã lưỡng lự vì ông không coi trọng những nhà sư đạo Phật; ông coi họ là một đám người trọc đầu mặc áo choàng trông rất buồn cười. Con gái ông, Eve, đã phải thuyết phục ông tham gia.

Vào ngày thứ ba trong cuộc hội thảo năm ngày đó, một điều rất quan trọng đã xảy đến với Paul. Trong một giờ giải lao giữa các buổi nói chuyện, Eve và Paul đã đến ngồi cạnh Đạt-lai Lạt-ma và nói chuyện với ông trong 10 phút. Trong suốt thời gian trò chuyện đó, Đạt-lai Lạt-ma đã nắm tay Paul. 10 phút đó đã có tác động rất lớn đến Paul. Ông nói mình đã được trải nghiệm một "sự tốt đẹp" ngập tràn bên trong toàn bộ con người ông. Ông đã được chuyển hóa. Khi 10 phút kết thúc, ông thấy sự tức giận của mình biến mất hoàn toàn. Trong nhiều tuần sau đó, ông không thấy một dấu vết nào của sự tức giận nữa. Đối với ông, đây là một sự thay đổi lớn lao. Có lẽ, điều quan trọng hơn là, nó đã thay đổi hướng đi của cuộc đời ông. Paul đang lên kế hoạch nghỉ hưu nhưng sau 10 phút nắm tay Đạt-lai Lạt-ma đó, ông đã gợi lại được khao khát sâu thẳm của mình là muốn đem lại lợi ích cho thế giới. Đây cũng chính là lý do mà ban đầu ông đã chọn ngành tâm lý học. Sau khi được Đạt-lai Lạt-ma khích lệ một chút, Paul đã hủy bỏ kế hoạch nghỉ hưu của mình, và kể từ đó cống hiến kinh nghiệm cũng như trí tuệ của mình cho các nghiên cứu khoa học có thể giúp mọi người cải thiện sự cân bằng cảm xúc, lòng từ bi và tính vị tha.

Sự tốt đẹp mạnh mẽ đến mức chỉ cần trải nghiệm nó trong 10

phút thôi đã đủ để thay đổi cuộc đời một con người. Thậm chí, dù cho trải nghiệm đó chỉ hoàn toàn mang tính chủ quan thì cũng không quan trọng. Ví dụ, trong trường hợp của Paul, Đạt-lai Lạt-ma nói rằng ông không làm gì đặc biệt cả, tức là sự tốt đẹp mà Paul trải nghiệm được đa phần là do bản thân Paul tự đem vào tình huống đó và Đạt-lai Lạt-ma chỉ đơn thuần là người tạo điều kiện. Dù thế nào đi nữa, bài học ở đây cũng không có gì phải bàn cãi: nếu bạn muốn ảnh hưởng đến mọi người thì không có sức mạnh nào lớn hơn sự tốt đẹp.

(Thú nhận: Tôi thoải mái sử dụng từ *sự tốt đẹp* chỉ vì chính Paul đã dùng từ đó. Nếu từ *sự tốt đẹp* là đủ đối với Paul thì nó là đủ đối với tôi.)

*"Được rồi, giờ ông thử phóng sự ảnh hưởng mà không dùng trò khống chế tâm trí của Jedi xem nào."*

## Giao tiếp bằng hiểu biết

Đồng cảm là một thành phần cần thiết để giao tiếp hiệu quả, nhưng đồng cảm không thôi thì chưa đủ. Tôi đã từng nhìn thấy những người có khả năng đồng cảm tự đưa mình vào những tình huống trò chuyện rất khó chịu. Yếu tố còn thiếu chính là hiểu biết, cụ thể là hiểu biết về những yếu tố thường bị che giấu trong một cuộc nói chuyện, chẳng hạn như các vấn đề về nhận diện có liên quan là gì, những ảnh hưởng đã được tạo ra so với những ảnh hưởng dự định được tạo ra thì như thế nào.

Trong phần tiếp theo, chúng ta sẽ nhìn vào một bộ khung của Harvard chuyên dùng để tiến hành những cuộc trò chuyện khó khăn. Bộ khung này sẽ giúp chúng ta có được những hiểu biết cần thiết.

## Những cuộc trò chuyện khó khăn

Những cuộc trò chuyện khó khăn là những cuộc trò chuyện không dễ xảy ra. Thường thì chúng rất quan trọng, nhưng do chúng khó nên lúc nào chúng ta cũng muốn tránh. Hai ví dụ kinh điển về cuộc trò chuyện khó khăn ở nơi làm việc là đề nghị tăng lương và phê bình một nhân viên giỏi. Tuy nhiên, không nhất thiết lúc nào cũng phải là những tình huống nghiêm trọng. Đôi khi, ngay cả một việc nhỏ như bảo hàng xóm đừng để rác ra ngoài vào những ngày không đổ rác cũng có thể là một cuộc trò chuyện khó khăn.

Tiến hành những cuộc trò chuyện khó khăn là một kỹ năng cực kỳ hữu dụng. Theo những người viết cuốn *Difficult Conversations* (Những cuộc trò chuyện khó khăn), thuộc Dự Án Thương lượng Harvard, có năm bước để tiến hành một cuộc trò chuyện khó khăn. Sau đây là tóm lược của tôi về năm bước đó:

1. Chuẩn bị "ba cuộc trò chuyện".

2. Quyết định có nên đưa ra vấn đề hay không.

3. Bắt đầu từ "câu chuyện thứ ba" mang tính khách quan.

4. Khám phá câu chuyện của họ và câu chuyện của bạn.

5. Giải quyết vấn đề[9].

Chuẩn bị "ba cuộc trò truyện"

Bước đầu tiên, vô cùng hiệu quả trong việc cải thiện khả năng tiến hành những cuộc trò chuyện khó khăn, là am hiểu cấu trúc nền tảng của chúng. Trong mọi cuộc trò chuyện đều có ba cuộc trò chuyện nhỏ đang diễn ra. Đó là cuộc trò chuyện về nội dung ("Chuyện gì đã xảy ra?"), trò chuyện về cảm xúc ("Những cảm xúc nào đã tham gia vào cuộc trò chuyện?") và trò chuyện về nhận diện ("Chuyện này nói lên điều gì về tôi?"). Cuộc trò chuyện về nhận diện hầu như lúc nào cũng liên quan đến một trong ba câu hỏi sau:

1. Tôi có giỏi không?

2. Tôi có phải người tốt không?

3. Tôi có đáng được yêu thương không?

Bước này nhằm mục đích am hiểu cấu trúc của ba cuộc trò chuyện nhỏ và chuẩn bị trước cho chúng. Hãy xác định chuyện gì đã xảy ra một cách càng khách quan càng tốt, thấu hiểu tác động về mặt cảm xúc của chuyện này đối với bạn và đối phương, cũng như xem rủi ro của bạn là gì.

## *Quyết định có nên đưa ra vấn đề hay không*

Bạn hy vọng đạt được điều gì khi đưa ra vấn đề này? Ý định đó là tích cực (ví dụ như nhằm giải quyết một vấn đề, giúp ai đó phát triển bản thân) hay tiêu cực (ví dụ như chỉ để khiến ai đó cảm thấy tồi tệ)? Đôi khi, việc nên làm lại là không đưa ra vấn đề nữa. Nếu bạn quyết định đưa vấn đề ra thì hãy cố chuyển sang một trạng thái thúc đẩy việc học hỏi và giải quyết vấn đề.

## *Bắt đầu từ "câu chuyện thứ ba" mang tính khách quan*

"Câu chuyện thứ ba" tức là cách sự việc xảy ra dưới con mắt của một bên thứ ba trung lập và chứng kiến toàn bộ tình huống. Ví dụ, nếu Matthew và tôi cãi nhau, mỗi người chúng tôi sẽ có một câu chuyện của riêng mình về nguyên nhân của cuộc cãi vã đó. Lời kể của một người đồng nghiệp, John, người ngoài cuộc nhưng biết hết những gì đã xảy ra, chính là câu chuyện thứ ba.

Câu chuyện thứ ba chính là nơi tốt nhất để bắt đầu một cuộc trò chuyện khó khăn. Nó khách quan nhất và dễ giúp bạn tạo ra tiếng nói chung với đối phương nhất. Hãy sử dụng câu chuyện thứ ba này để mời đối phương trở thành đối tác của bạn và cùng nhau giải quyết vấn đề.

## *Khám phá câu chuyện của họ và câu chuyện của bạn*

Hãy lắng nghe câu chuyện của họ. Hãy đồng cảm. Hãy chia sẻ câu chuyện của bạn. Hãy khám phá xem tại sao hai bên có góc nhìn khác nhau về cùng một tình huống. Hãy tái cấu trúc lại câu chuyện từ đổ lỗi và buộc tội thành xem xét trách nhiệm của mỗi

bên trong tình huống đó cũng như các cảm xúc tham gia vào tình huống là gì.

### *Giải quyết vấn đề*

Hãy sáng tạo ra các giải pháp đáp ứng được những lợi ích và mối quan tâm quan trọng nhất của mỗi bên. Hãy tìm cách để tiếp tục giữ được sự giao tiếp cởi mở và quan tâm đến lợi ích của nhau.

## Những hiểu biết và bài tập để tiến hành những cuộc trò chuyện khó khăn

Thật may là nếu chăm chỉ thực hiện tất cả các bài tập trong khóa học *Search Inside Yourself* (Tìm Kiếm Bên Trong Bạn), bạn đã có được phần lớn các kỹ năng cần thiết để tiến hành những cuộc trò chuyện khó khăn. Thứ duy nhất bạn cần là thu được hai hiểu biết mấu chốt.

Hiểu biết đầu tiên là tác động khác với ý định. Ví dụ, nếu chúng ta bị tổn thưởng vì lời nói của một ai đó thì rất có thể, chúng ta sẽ tự động cho rằng người này có ý định làm tổn thương chúng ta. Nói cách khác, chúng ta cho rằng tác động chính là ý định. Lúc nào chúng ta cũng phán xét bản thân theo ý định của mình, nhưng chúng ta lại phán xét người khác theo tác động mà hành vi của họ gây ra vì chúng ta không thực sự biết ý định của họ. Trong vô thức, chúng ta suy luận ý định của họ dựa vào tác động mà hành vi của họ gây ra. Tuy nhiên, trong nhiều tình huống, tác động không phải là ý định. Ví dụ, khi vợ của Henry bảo anh dừng lại hỏi đường, anh cảm thấy mình bị coi thường, nhưng thật ra cô không hề có ý định coi thường anh mà chỉ đơn thuần có ý định đến bữa tiệc đúng giờ thôi. Tác động mà cô gây ra không phải ý định của cô. Henry, hãy cho cô ấy biết cô ấy đã có tác động gì đến anh, nhưng đừng cãi nhau với cô ấy. Cô ấy không có ý gì đâu. (Câu chuyện có thực, dù tên đã được thay đổi để bảo vệ mọi người chồng trên thế giới, trừ Henry.)

Hiểu biết thứ hai là trong mọi cuộc trò chuyện khó khăn, ngoài nội dung và cảm xúc ra thì điều quan trọng hơn là các vấn đề về nhận diện. Đa phần các vấn đề về nhận diện bị che giấu nhiều nhất và ít được nói ra nhất nhưng lúc nào chúng cũng quan trọng nhất. Ví dụ, nếu cấp trên của tôi muốn nói chuyện với tôi về việc dự án của tôi bị chậm tiến độ thì thứ ám ảnh tôi nhất không phải là nội dung của cuộc trò chuyện đó, hay cảm giác sợ hãi của tôi,

mà là việc tôi nghi ngờ về năng lực của bản thân. Nói cách khác, thứ ám ảnh tôi nhất là vấn đề nhận diện: "Tôi có giỏi không?". Nếu nhận ra điều này, một người giao tiếp lão luyện sẽ phải bảo đảm rằng mình biết rõ các vấn đề về nhận diện và xử lý chúng khi thích hợp. Ví dụ, là một người giao tiếp lão luyện, sếp của tôi có thể bắt đầu cuộc trò chuyện bằng cách bảo đảm với tôi rằng bà hoàn toàn tự tin vào năng lực của tôi; điều mà bà thực sự muốn biết chỉ là tôi có cần thêm sự hỗ trợ nào không. Nhờ xử lý vấn đề về nhận diện của tôi một cách khéo léo ngay từ đầu, chất lượng của toàn bộ cuộc trò chuyện đã thay đổi.

Hai hiểu biết mấu chốt này có liên quan nhất đến bước 1 của bộ hướng dẫn thực hiện những cuộc trò chuyện khó khăn: chuẩn bị "ba cuộc trò chuyện". Nếu bạn đã thực hiện những bài tập Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, có thể bạn đã khá thoải mái với tất cả những bước kia. Do đó, chúng ta chỉ cần chú ý hơn đến bước 1.

Cách tốt nhất để chuẩn bị một cuộc trò chuyện khó khăn là nói chuyện với những người khác. Đó là bởi khi nói chuyện với mọi người, bạn sẽ có cơ hội nói ra và luyện tập những phần quan trọng của cuộc trò chuyện khó khăn đó trước. Những người phù hợp nhất để nói cùng là những người mà bạn có thể tin tưởng, ví dụ như một người bạn thân, người hướng dẫn hoặc một đồng nghiệp đáng tin cậy ở công ty. Nếu thích thực hiện một mình, bạn có thể làm dưới dạng viết.

**CHUẨN BỊ CHO MỘT CUỘC TRÒ CHUYỆN KHÓ KHĂN**

Bạn có thể làm điều này dưới dạng viết hoặc nói. Nếu bạn thích làm dưới dạng nói, bạn có thể nói chuyện với một người bạn.

**Hướng dẫn**

1. Hãy nghĩ về một cuộc trò chuyện khó khăn mà bạn từng thực hiện trong quá khứ, hoặc bạn định thực hiện trong tương lai gần, hoặc đáng ra bạn nên thực hiện nhưng lại không.

2. Dưới dạng viết hoặc nói với chính mình, hãy miêu tả "ba cuộc trò chuyện" từ quan điểm của bạn. Ba cuộc trò chuyện đó là: cuộc trò chuyện về nội dung ("Chuyện gì đã xảy ra?), trò chuyện về cảm xúc ("Những cảm xúc nào đã tham gia vào cuộc trò chuyện?") và trò chuyện về nhận diện ("Chuyện này

nói lên điều gì về tôi?"). Cuộc trò chuyện về nhận diện hầu như lúc nào cũng liên quan đến một trong ba câu hỏi sau:

- Tôi có giỏi không?
- Tôi có phải là người tốt không?
- Tôi có đáng được yêu thương không?

3. Giờ bạn hãy đóng vai đối phương và cố gắng miêu tả chính xác nhất ba cuộc trò chuyện từ quan điểm của người đó.

Nếu bạn làm dưới dạng nói với một người bạn, hai người hãy nói chuyện thoải mái về việc bạn cảm thấy như thế nào về nó.

*"Bây giờ được không? Giờ là thời điểm thích hợp để thực hiện bài tập Những Cuộc Trò Chuyện Khó Khăn đấy?"*

## Gửi e-mail trong chánh niệm

Có một tin tốt là nhờ các phương tiện thông tin hiện đại, chúng ta không phải thực hiện điều này mặt đối mặt – chúng ta có thể sử dụng e-mail. Nhưng tin xấu là chúng ta không thực hiện mặt đối mặt – chúng ta sử dụng e-mail. Đúng vậy, tin tốt là chúng ta có thể và tin xấu là chúng ta làm đúng như thế.

Vấn đề lớn nhất của e-mail là người ta thường hiểu sai hoàn cảnh cảm xúc và đôi khi việc này gây ra những thảm họa. Khi chúng ta nói chuyện mặt đối mặt với người khác, phần lớn những cảm xúc chúng ta giao tiếp với nhau được truyền đạt theo cách phi ngôn từ, thường là thông qua những biểu cảm trên khuôn mặt, giọng nói, tư thế và cử chỉ. Nói cách khác, não của chúng ta phải gửi và nhận đủ thông tin phi ngôn từ thì mới thực hiện được một "điệu tango cảm xúc" (xem Chương 7) cho phép chúng ta truyền đạt cho nhau cảm xúc của mình. Phần lớn sự giao tiếp đó diễn ra trong vô thức. Tuy nhiên, khi trao đổi qua e-mail, chúng ta đánh mất toàn bộ cơ chế truyền đạt cảm xúc đó. Khi hai bộ não không thể nhảy cùng nhau các cảm xúc cũng không gắn kết được.

Nhưng này, đợi đã, mọi chuyện còn tệ hơn đấy. Khi não không nhận đủ thông tin về cảm xúc của người khác, nó sẽ "bịa" ra. Não tạo ra những giả định về hoàn cảnh cảm xúc của thông điệp rồi sau đó "bịa" ra những thông tin còn thiếu tương ứng. Tuy nhiên, nó không chỉ "bịa" thông tin đâu. Nó còn tự động tin rằng những "bịa đặt" đó là có thật. Tồi tệ hơn nữa là những "bịa đặt" đó thường có xu hướng tiêu cực rất mạnh – chúng ta lúc nào cũng giả định mọi người có những dự định xấu xa hơn thực tế.

Ví dụ, khi chủ tịch điều hành của Google, Eric Schmidt, nhìn thấy tôi ở hành lang, ông vẫy tay với tôi một cách tinh nghịch và nói với nụ cười rạng ngời trên môi: "Cậu đúng là đồ gây rắc rối". Vì não của tôi có thể nhận tất cả tín hiệu phi ngôn từ nên tôi biết ông chỉ đang đùa với mình, vì vậy tôi không bao giờ lo là ông sẽ sa thải tôi. Tuy nhiên, nếu mình nhận được cũng những từ đó từ ông qua e-mail, có thể tôi đã đang đóng gói đồ đạc trong văn phòng của mình và đợi chị phụ trách nhân sự đến nói chuyện rồi. Điều này xảy ra ngay cả khi Eric có sử dụng biểu tượng "mặt cười" trong e-mail đi nữa.

Đó là lý do tại sao có quá nhiều sự hiểu lầm xảy ra qua e-mail. Chúng ta thường xuyên bị xúc phạm hoặc bị làm hoảng sợ bởi những e-mail vốn không hề định xúc phạm hay muốn làm chúng ta hoảng sợ. Nếu không thành thạo về mặt cảm xúc, chúng ta sẽ phản ứng lại bằng sự xúc phạm hoặc sợ hãi, rồi sau đó toàn bộ những điều tồi tệ nhất sẽ xảy ra. Tôi không biết có phải quỷ dữ đã phát minh ra e-mail không, nhưng tôi chắc chắn rằng nó khiến công việc của chàng ta dễ dàng hơn.

Đây là hiểu biết tối cần thiết để giao tiếp hiệu quả qua e-mail: Do e-mail hiếm khi chứa đựng đủ thông tin để não nhận ra hoàn cảnh cảm xúc của người gửi, nên não "bịa" ra các thông tin còn

thiếu, thường các thông tin này có xu hướng tiêu cực, rồi sau đó vô thức giả định rằng những điều nó "bịa" ra là thật.

May mắn là chánh niệm có thể giúp cải thiện đáng kể chất lượng của việc giao tiếp qua e-mail. Từ gốc tiếng Pali mà được dịch là "chánh niệm" là *sati*. Sati còn có một cách dịch khác là "hồi tưởng lại" (hoặc nhớ lại). Điều đó có nghĩa là chánh niệm không chỉ là một tâm trí an tĩnh, mà nó còn có khả năng hồi tưởng hoặc nhớ lại các hiểu biết rất mạnh.

Khi chúng ta gửi e-mail trong chánh niệm, phẩm chất hồi tưởng của chánh niệm là phẩm chất chính chúng ta dựa vào. Điều đầu tiên chúng ta hồi tưởng là ở đầu kia có một con người, một con người cũng như mình mà thôi. Điều thứ hai chúng ta hồi tưởng là người nhận e-mail sẽ vô thức "bịa" ra thông tin còn thiếu về hoàn cảnh cảm xúc của người gửi, từ đó chúng ta áp dụng sự quan tâm và cẩn trọng phù hợp.

Dựa vào những điều trên, sau đây là phương pháp gửi e-mail trong chánh niệm.

**PHƯƠNG PHÁP GỬI E-MAIL TRONG CHÁNH NIỆM**

1. Bắt đầu bằng việc hít một hơi tỉnh thức. Nếu đây là một tình huống cực kỳ nhạy cảm, hãy khiến tâm trí trở nên tĩnh lặng bằng cách dành vài phút thực hiện thiền chánh niệm (xem Chương 2) hoặc thiền đi (xem Chương 3).

2. Nhớ lại trong chánh niệm rằng ở đầu nhận có một hoặc nhiều con người. Những con người cũng như mình mà thôi. Nếu đây là một tình huống cực kỳ khó khăn thì nên tưởng tượng ra người nhận trong tâm trí và dành vài phút thực hiện bài tập Yêu Thương/Cũng Như Mình Mà Thôi (xem Chương 7).

3. Viết e-mail.

4. Trước khi gửi, nhớ lại trong chánh niệm rằng nếu hoàn cảnh cảm xúc chứa đựng trong thông điệp mà bạn gửi không rõ ràng thì não của người nhận sẽ "bịa" ra một thứ gì đó và nhiều khả năng nó sẽ tiêu cực hơn thực tế. Hãy đặt mình vào vị trí người nhận, giả vờ là bạn không biết gì về hoàn cảnh cảm xúc của người gửi (tức chính là bạn), giả vờ là bạn có xu hướng tiêu cực, rồi đọc e-mail của mình. Sửa lại e-mail nếu cần thiết.

5. Hít một hơi tỉnh thức trước khi ấn nút Gửi. Nếu đây là một tình huống cực kỳ mong manh – ví dụ bạn đang viết một e-mail đầy phẫn nộ cho cấp trên hoặc cấp dưới của mình – thì hãy hít thật chậm ba hơi tỉnh thức trước khi ấn nút Gửi. Thoải mái thay đổi quyết định về việc ấn nút Gửi.

## Thần chú Nấm Ma Thuật[a] của Meng

Chúng ta sẽ kết lại chương này bằng một thần chú mà tôi tạo ra cho chính mình. Nó tổng kết lại nhiều phương pháp giao tiếp xã hội của tôi. Thần chú đó là:

Yêu họ. Hiểu họ. Tha chứ cho họ. Tiến bộ cùng họ.

Bất cứ khi nào thấy mình rơi vào tình huống gặp khó khăn với những người khác, tôi lại khẽ lẩm nhẩm thần chú này. Lúc nào nó cũng có tác dụng. Nó đặc biệt có tác dụng với các con và các sếp.

Bạn tôi, Rigel, nói rằng thần chú của tôi có thể áp dụng được với cả nấm ma thuật (rất buồn cười đấy Rigel) nên tôi lấy đó làm tên của thần chú này.

[a] *Tên một loại nấm có thể gây ảo giác.*

# Chương 9
# Ba bước dễ dàng để đi đến hòa bình thế giới

*Câu chuyện đằng sau khóa học Tìm Kiếm Bên Trong Bạn*

*Để đạt được hòa bình, hãy dạy về hòa bình.*

**- Giáo hoàng John Paul II**

Khóa học Search Inside Yourself (Tìm Kiếm Bên Trong Bạn) bắt đầu bằng một giấc mơ đơn giản, đó là hòa bình thế giới.

Cũng giống như nhiều người khác khôn ngoan hơn, tôi tin rằng hòa bình thế giới chỉ có thể được tạo ra từ bên trong. Nếu chúng ta có thể tìm ra cách để tất cả mọi người phát triển hòa bình và hạnh phúc bên trong bản thân, thì hòa bình và hạnh phúc bên trong họ sẽ tự nhiên biểu lộ ra ngoài thành lòng từ bi. Và nếu chúng ta có thể tạo ra một thế giới mà phần lớn mọi người đều hạnh phúc, hòa bình và từ bi, chúng ta có thể tạo ra nền tảng cho hòa bình thế giới.

May mắn là phương pháp để làm điều đó vốn đã tồn tại và đã được rất nhiều người thực hiện trong hàng nghìn năm rồi. Đó là nghệ thuật sử dụng các phương pháp suy tư để phát triển tâm trí. Phần lớn chúng ta biết đến nó dưới cái tên là thiền.

Nói một cách đơn giản thì thiền là rèn luyện khả năng chú ý. Nếu tập thiền đủ, sự chú ý có thể trở nên vô cùng an tĩnh và tập trung. Với khả năng chú ý ở cấp độ cao đó, tâm trí có thể dễ dàng đạt được trạng thái vừa cực kỳ thư giãn vừa cực kỳ cảnh giác trong cùng một lúc trong một khoảng thời gian dài. Với sự kết hợp giữa thư giãn và cảnh giác này, ba phẩm chất tuyệt vời của tâm trí sẽ tự

nhiên xuất hiện: an tĩnh, rõ ràng và hạnh phúc. Sau đây là một phép so sánh: Hãy coi tâm trí giống như một quả cầu tuyết liên tục bị lắc. Khi bạn ngừng, không lắc quả cầu tuyết nữa, những hạt "tuyết" trắng bên trong nó cuối cùng cũng sẽ ổn định, đồng thời khối chất lỏng bên trong quả cầu tuyết trở nên rõ ràng và an tĩnh trong cùng một lúc. Tương tự, tâm trí luôn trong tình trạng bất ổn. Nếu nó có thể vừa thư giãn vừa cảnh giác một cách sâu sắc, nó sẽ ổn định, an tĩnh và rõ ràng. Với tâm trí như vậy, phẩm chất thứ ba, hạnh phúc bên trong, sẽ tự nhiên xuất hiện.

Hạnh phúc bên trong có tính chất lây lan. Khi một người cho phép ánh hào quang của hạnh phúc nội tâm biểu lộ ra bên ngoài, những người xung quanh sẽ có xu hướng phản ứng lại với người đó theo cách còn tích cực hơn. Khi đó, thiền sinh sẽ thấy các mối quan hệ xã hội của mình trở nên ngày càng tích cực, và do chúng ta là những sinh vật có tính xã hội nên các mối quan hệ xã hội tích cực lại tạo ra thêm hạnh phúc nội tâm cho người này. Như vậy, một vòng tròn giữa hạnh phúc nội tâm và hạnh phúc xã hội được thiết lập. Khi vòng tròn này trở nên ngày càng mạnh mẽ, thiền sinh này sẽ thấy mình ngày càng tốt đẹp hơn và từ bi hơn.

Chúng ta có thể rèn luyện và phát triển tâm trí để tạo ra hòa bình, hạnh phúc, và lòng từ bi bên trong. Điều tuyệt vời nhất của việc rèn luyện này là chúng ta không cần phải ép bản thân có những phẩm chất đó; chúng vốn đã có sẵn bên trong chúng ta rồi. Tất cả những gì chúng ta cần làm là tạo ra các điều kiện để chúng xuất hiện, phát triển và thăng hoa. Chúng ta tạo ra các điều kiện đó bằng cách thiền. Với thiền, chúng ta cho phép bản thân được trở nên hạnh phúc hơn, từ bi hơn và nếu số lượng người làm như vậy đủ lớn, chúng ta có thể tạo ra nền tảng cho hòa bình thế giới.

Như vậy, nói một cách vừa nghiêm túc vừa nghe như đùa thì thành phần chính trong công thức tạo ra hòa bình thế giới chỉ đơn giản là thiền. Chẳng hợp lý chút nào khi một vấn đề phức tạp đến vậy lại chỉ cần một giải pháp đơn giản như thế. Nhưng sự thực đúng là như vậy.

Khi biết được điều này, tôi đã ngộ ra. Tôi đã tìm ra mục tiêu của cuộc đời mình. Mục tiêu của cuộc đời tôi là giúp nhân loại tiếp cận các lợi ích của thiền. Hãy chú ý rằng tôi không định phổ biến thiền ra toàn thế giới. Tôi thậm chí còn không định phổ biến các lợi ích của nó ra toàn thế giới. Tất cả những điều tôi định làm chỉ là giúp mọi người tiếp cận các lợi ích của nó thôi. Chỉ vậy thôi. Tất cả những gì tôi đang làm chỉ là mở cánh cửa vào căn phòng chứa châu báu và nói với mọi người rằng: "Đây, tất cả số châu báu anh

nhìn thấy, thích lấy bao nhiêu thì lấy, hoặc không lấy thì thôi". Tôi chỉ đơn thuần là người mở cửa. Tôi tin rằng sức mạnh chuyển hóa của các phương pháp thiền hấp dẫn đến mức bất kỳ ai hiểu được cũng sẽ không thể cưỡng lại. Nó giống như việc trao bí quyết khỏe mạnh (ví dụ như vệ sinh, dinh dưỡng, tập luyện, ngủ) cho những người không khỏe mạnh. Một khi mọi người hiểu và bắt đầu trải nghiệm các lợi ích của việc khỏe mạnh thì sẽ không ai ngừng lại, đơn giản là vì nó quá hấp dẫn.

Nhưng làm thế nào đây? Làm thế nào có thể giúp nhân loại tiếp cận các lợi ích của thiền? Tôi thường nói nửa đùa nửa thật rằng, câu trả lời cho câu hỏi này có tên là Ba Bước Dễ Dàng Để Đi Đến Hòa Bình Thế Giới.

1. Bắt đầu từ bản thân.

2. Biến thiền thành một ngành khoa học.

3. Đưa thiền vào cuộc sống.

## Bắt đầu từ bản thân

Bước đầu tiên, hiển nhiên nhất, do Mahatma Gandhi nghĩ ra: "Tôi cần trở thành sự thay đổi mà tôi muốn nhìn thấy ở thế giới." Về điều này, tôi đã đặt ra một mục tiêu cho chính mình, một mục tiêu mà gần như có thể đo lường được – trước khi kết thúc cuộc đời, tôi muốn tạo ra bên trong mình khả năng yêu thương tất cả mọi người, mọi lúc. Tôi muốn trở thành Kênh Yêu Thương: cả ngày chỉ "phát sóng" yêu thương.

## Biến thiền thành một ngành khoa học

Để nhiều người có thể tiếp cận được thì thiền phải trở thành một ngành khoa học, cũng giống như cách y tế trở thành một ngành khoa học. Giống như thiền, y tế đã tồn tại qua vô số thế hệ, nhưng kể từ khi y tế trở thành một ngành khoa học, tức là từ thế kỷ XIX (có lẽ là bắt đầu với nghiên cứu của Pasteur về vi sinh vật), y tế đã thay đổi về mọi mặt. Tôi nghĩ thay đổi quan trọng nhất là khả năng tiếp cận. Khi trở thành một ngành khoa học, nó trở nên dễ hiểu hơn rất nhiều; các công cụ, thiết bị và phương pháp trở nên sẵn có; việc đào tạo và cấp chứng nhận cho những người cung cấp dịch vụ cũng được cải thiện đáng kể. Nói cách khác, có rất nhiều người đã được tiếp cận với dịch vụ y tế tốt. Tôi muốn thấy điều tương tự xảy ra với thiền.

Quay trở lại năm 2006, tôi đã viết một e-mail (gọi là một bản tuyên ngôn nho nhỏ thì đúng hơn) cho những người bạn thiền của mình và giải thích rằng thiền cần phải trở thành một ngành khoa học, cũng như kêu gọi tất cả mọi người khởi động một nỗ lực để biến việc tập thiền thành một việc "dựa trên dữ liệu". Phản hồi tôi nhận được thật đáng thất vọng. Nói chung, mọi người thích ý tưởng đó nhưng không ai phấn khích với nó cả.

Cuối cùng tôi cũng tìm ra một người phấn khích với nó. Bạn tôi, Tenzin Tethong, đã chuyển tiếp e-mail của tôi cho B. Alan Wallace. Alan trả lời tôi ngay lập tức và nói với tôi một cách đầy phấn khích rằng ông đã thực hiện một nỗ lực tương tự trong suốt sáu năm qua. Tại sao? Vì Đạt-lai Lạt-ma bảo ông làm thế! Tôi vô cùng kinh ngạc. Không ai trong số những người bạn thiền của tôi (nhiều người trong số đó hoạt động trong lĩnh vực khoa học) cảm thấy phấn khích với việc kết hợp thiền với khoa học, nhưng Đạt-lai Lạt-ma lại có. Chính lúc đó tôi biết rằng mình đã đi đúng hướng. Chắc chắn đức Đạt-lai Lạt-ma và tôi không thể cùng sai được.

Alan và tôi nhanh chóng trở thành bạn tốt. Sau một thời gian, nhờ việc biết thêm về công trình của Alan cũng như các công trình có liên quan của các nhà khoa học khác, tôi kết luận rằng dựa vào sự giúp đỡ nhiệt tình của Đạt-lai Lạt-ma, nỗ lực này sẽ tiến xa dù có tôi hay không. Tôi cũng làm một vài việc khác liên quan đến vấn đề này, như trở thành người bảo hộ sáng lập của Trung tâm Nghiên cứu và Giáo dục Từ bi và Vị tha (CCARE) thuộc Đại học Stanford, cùng với Đạt-lai Lạt-ma và hai người bạn là Jim Doty và Wayne Wu. Mặc dù vậy, cuối cùng, tôi quyết định rằng nỗ lực này đã có người thực hiện tốt rồi nên thay vào đó, tôi sẽ tập trung năng lượng vào bước 3.

## Đưa thiền vào cuộc sống

Để nhiều người có thể tiếp cận các lợi ích của thiền, không thể giới hạn nó chỉ trong những người trọc đầu mặc những chiếc áo choàng buồn cười sống trên núi cao hay các nhóm nhỏ những người theo chủ nghĩa Thời đại Mới ở San Francisco. Thiền cần phải trở nên "thực". Nó cần phải thích hợp với cuộc sống và mối quan tâm của những con người thực, những người bình thường trên thế giới. Tôi cho rằng đây là bước quan trọng nhất trong ba bước và cũng chính là bước có thể giúp tôi tạo ra tác động lớn nhất. Nhưng làm thế nào đây?

Trong lịch sử đã từng có tiền lệ, đó là trường hợp về việc rèn luyện thể chất. Năm 1927, một nhóm các nhà khoa học đã thành lập Phòng Nghiên cứu Mệt mỏi Harvard (HFL) để nghiên cứu mặt sinh lý học của sự mệt mỏi. Công trình tiên phong của họ đã tạo ra ngành sinh lý học thể chất. Một trong những phát hiện quan trọng nhất của họ là một người thể chất tốt có sinh lý hoàn toàn khác với người có thể chất không tốt. Với hiểu biết này thì không khó để nhận ra rằng công trình của họ đã thay đổi thế giới.

Ngày nay, nhờ những đóng góp của các nhà tiên phong cùng những người khác, việc rèn luyện thể chất đã đạt được ít nhất bốn điểm quan trọng:

1. Ai cũng biết rằng "Rèn luyện thể chất là tốt". Không có tranh cãi về điều này. Mặc dù đúng là không phải ai cũng cố gắng rèn luyện nhưng ngay cả những người không rèn luyện cũng biết rằng họ nên làm thế và nó tốt cho họ.

2. Bất kỳ ai muốn rèn luyện cũng có thể học. Thông tin luôn sẵn có, nếu bạn muốn có một huấn luyện viên thì họ luôn sẵn sàng, cũng như nhiều người có bạn đã rèn luyện rồi và những người bạn này có thể chỉ cho họ cách rèn luyện.

3. Các công ty hiểu rằng nếu nhân viên khỏe mạnh và có thể chất tốt thì sẽ có lợi cho công ty. Nhiều công ty thậm chí còn có phòng tập hoặc trợ cấp dưới dạng thẻ thành viên phòng tập.

4. Việc rèn luyện thể chất được coi là tất nhiên. Nó tất nhiên đến mức ngày nay, khi bạn nói với bạn mình rằng bạn đi tập thể hình thì không có ai thấy bạn tức cười hay nghĩ bạn là một kẻ kỳ dị thuộc nhóm Thời đại Mới đến từ San Francisco nữa. Thực tế là ngược lại. Chẳng hạn, nếu bạn nói rằng một người Mỹ sùng đạo không bao giờ nên rèn luyện thể chất, lúc đó, mọi người mới thấy bạn tức cười.

Nói cách khác, hiện nay, việc rèn luyện thể chất hoàn toàn thích hợp với cuộc sống hiện đại của những con người thực. Tất cả mọi người đều hoàn toàn có thể tiếp cận nó và cả nhân loại được lợi từ nó. Tôi khao khát làm được điều tương tự với thiền. Tôi muốn tạo ra một thế giới mà thiền được công nhận rộng rãi là một cách rèn luyện tâm trí, sở hữu trọn vẹn bốn đặc điểm của việc rèn luyện thể chất như đã nói ở trên:

1. Ai cũng biết rằng "Thiền là tốt".

2. Bất kỳ ai muốn thiền cũng có thể học.

3. Các công ty hiểu rằng thiền sẽ có lợi cho công ty và một vài công ty thậm chí còn khuyến khích nó.

4. Thiền được coi là tất nhiên. Mọi người đều nghĩ rằng: "Tất nhiên là anh nên thiền rồi".

Một lần nữa, chúng ta trở lại với câu hỏi: làm thế nào đây? Làm thế nào tôi tạo ra một thế giới mà thiền được coi là tất nhiên giống như việc rèn luyện thể chất? Sau vài tháng nghiên cứu vấn đề này, tôi đã tìm ra câu trả lời, một cách tình cờ.

Câu trả lời xuất hiện khi tôi đọc cuốn *Emotional Intelligence* (Trí tuệ cảm xúc) của Daniel Goleman. Bạn tôi, Larry Brilliant, khi đó là giám đốc điều hành bộ phận từ thiện của Google, đã là bạn thân của Daniel Goleman từ rất lâu rồi. Lúc đó, Dan đang ở Google để diễn thuyết. Larry đã chớp lấy cơ hội để gặp ông và mời tôi đi cùng. Từ sự nhã nhặn của Dan, tôi đã quyết định đọc cuốn Trí tuệ cảm xúc trước khi gặp ông. Khi đọc cuốn sách đó, tôi lại ngộ ra một điều khác. Tôi đã tìm ra phương tiện để đưa thiền vào cuộc sống thực, và phương tiện đó là trí thông minh cảm xúc (EI, đôi khi được gọi là EQ).

Bạn thấy đấy, mọi người vốn đã có một ý niệm mơ hồ về trí thông minh cảm xúc. Quan trọng hơn, mọi người biết rằng trí thông minh cảm xúc rất hữu dụng đối với chúng ta. Ngay cả khi không hoàn toàn hiểu EI, nhiều người vẫn biết hoặc vẫn cho rằng EI sẽ giúp họ đạt được các mục tiêu thông thường trong cuộc đời, ví dụ như hiệu quả hơn trong công việc, được thăng chức, kiếm nhiều tiền hơn, làm việc hiệu quả hơn với những người khác, được khâm phục, có những mối quan hệ trọn vẹn, v.v. Nói cách khác, EI thích hợp một cách hoàn hảo với nhu cầu và khao khát của con người hiện đại.

EI có hai đặc điểm quan trọng. Một là, ngoài việc giúp bạn thành công, phản ứng phụ tuyệt vời nhất của EI là làm tăng hạnh phúc bên trong, tăng sự đồng cảm và lòng từ bi đối với mọi người, đây chính là những điều chúng ta cần cho hòa bình thế giới. Hai là, một cách rất hay (tôi nghĩ là cách duy nhất) để thực sự phát triển EI là thực hiện các bài tập thiền, bắt đầu từ thiền chánh niệm.

Hoan hô! Tôi tìm ra rồi!

Cách để tạo ra các điều kiện cho hòa bình thế giới là tạo ra một giáo trình trí thông minh cảm xúc dựa trên thiền, hoàn thiện nó bên trong Google, rồi sau đó cho đi như là một trong những món quà mà Google tặng cho thế giới. Khả năng thích hợp là hoàn hảo. Mọi người vốn đã muốn có EI, các công ty vốn đã muốn có EI và chúng tôi có thể giúp họ đạt được điều đó. Khi đó, họ có thể trở nên hiệu quả hơn trong việc đạt được các mục tiêu của riêng mình, đồng thời tạo ra các điều kiện cho hòa bình thế giới.

Khi cuối cùng tôi cũng gặp Dan, tôi gần như không thể kiềm chế bản thân. Tôi nhiệt tình giải thích kế hoạch hòa bình thế giới của tôi cho ông, suýt đập cả tay xuống bàn. Tôi nói: "Đây chính là hòa bình thế giới mà chúng ta đang nói đến đấy, Dan, hòa bình thế giới đấy!". Dan rõ ràng là có chút không thoải mái. Ông vừa mới đến Google và gặp một đống những người bạn, những người đồng nghiệp của Larry mà ông mới gặp lần đầu, rồi bất thình lình có một gã trai trẻ điên khùng với một chức danh buồn cười xuất hiện và nói là muốn tạo ra hòa bình thế giới. Khung cảnh đó có chút lố bịch. Vâng, con đường để thay đổi thế giới thường được trải bằng những khoảnh khắc lố bịch mà.

Dan và tôi sau đó trở thành bạn bè. Thông qua các mối quan hệ của Dan và Larry, tôi biết thêm hai người tuyệt vời, Mirabai Bush và Norman Fischer. Mirabai là giám đốc điều hành của Trung tâm Tư duy Thiền trong Xã hội, một người phụ nữ rất giàu lòng từ bi, một người bạn rất thân của cả Dan và Larry, một người giống như Larry, cống hiến quãng thời gian trưởng thành cho việc phục vụ nhân loại. Norman là một trong những thiền sư nổi tiếng nhất ở Mỹ ngày nay. Tôi đặc biệt ấn tượng bởi Norman. Ông rất thông thái, khôn ngoan, và hiểu biết; đi rất sâu vào tâm linh nhưng vẫn gắn kết với thực tại và rất giỏi trong việc áp dụng các phương pháp thiền vào cuộc sống hàng ngày. Với Dan, Mirabai và Norman, giờ tôi đã có những chuyên gia để làm giáo trình. Tất cả những gì tôi cần bây giờ chỉ là thuyết phục ai đó ở Google tài trợ cho khóa học này và Đại học Google (chương trình đào tạo nhân viên nội bộ mà giờ có tên là GoogleEDU) cuối cùng đã làm điều đó.

Dưới sự tài trợ của Đại học Google, Mirabai, Norman và tôi đã làm việc để tạo ra một giáo trình cho khóa học EI dựa trên thiền. Còn Dan trở thành cố vấn của chúng tôi, cung cấp cho chúng tôi chuyên môn và sự khôn ngoan của ông. Trong khi ngồi trong phòng cùng với Mirabai và Norman, tôi nhận ra cả ba chúng tôi đều đang tỏa ra một cái gì đó. Mirabai tỏa ra sự từ bi, Norman tỏa ra sự khôn ngoan còn tôi tỏa ra nhiệt độ cơ thể.

Nhóm làm giáo trình cuối cùng cũng mở rộng thêm với sự tham gia của ba cá nhân cực kỳ tài năng trong ba lĩnh vực khác nhau. Marc Lesser là nhà sáng lập kiêm cựu CEO của nhà xuất bản Brush Dance, tác giả của hai quyển sách kinh doanh, người mang đến những câu chuyện và chuyên môn về kinh doanh trong thực tế. Philippe Goldin là nhà nghiên cứu khoa học thần kinh tại Đại học Stanford và ông mang đến kiến thức khoa học. Yvonne Ginsberg là nhà trị liệu thực hành từng dạy ở Đại học Yale, người đã khiến khía cạnh cá nhân của giáo trình trở nên sâu sắc hơn. Cả ba đều là những giảng viên thiền rất được kính trọng bởi chính năng lực của họ. Giờ nhóm chúng tôi đã thực sự có năng lực.

Song song với việc phát triển giáo trình, tôi còn thành lập một nhóm những người tình nguyện có kinh nghiệm cực kỳ đa dạng để áp dụng khóa học. Nhóm đó bao gồm Joel Finkelstein, một nhà trị liệu mát-xa; David Lapedis, một nhà tuyển dụng; Hongjun Zhu, một kỹ sư; Rachel Kay, một chuyên gia học tập; và tôi, một người bạn tốt luôn vui vẻ của Google. Peter Allen, khi đó là Giám đốc Đại học Google, là vị thánh bảo hộ của dự án, tham gia nhiệt thành. Các thành viên trong nhóm này không được hứa hẹn bất cứ điều gì – ngoại trừ cơ hội được tạo ra hòa bình thế giới – dù họ sẽ phải làm việc vất vả mà không được trả công cũng không được cảm ơn. Thật ngạc nhiên là tất cả bọn họ đều muốn tham gia. Những điều mọi người sẵn sàng làm vì hòa bình thế giới luôn thật đáng kinh ngạc.

Tên của khóa học là Tìm Kiếm Bên Trong Bạn (SIY). Joel đã đưa ra cái tên này. Khi đó, mọi người đã cười. Ban đầu, tôi cũng không thực sự thích nó, nhưng triết lý của tôi là, nếu mọi người cười thì đó phải là việc làm đúng. Vì vậy, tôi đã đồng ý với cái tên.

Tìm Kiếm Bên Trong Bạn đã được dạy ở Google từ năm 2007, đem lại lợi ích cho hàng trăm người và đôi khi còn thay đổi cuộc đời của họ. Giờ nó đã trở nên đủ hiệu quả để chúng tôi sẵn sàng biến nó thành "nguồn mở" và cho những người bên ngoài Google cũng có thể tiếp cận nó. Quyển sách này là một phần của nỗ lực đó.

Còn phần còn lại, thì như mọi người vẫn nói, chẳng ai biết được.

# Lời kết
# Cứu thế giới khi bạn rảnh

Hãy viết một câu nói hài hước vào đây khi bạn rảnh.

Có một lần, tôi đi dạo rất lâu cùng thiền sư Roshi Joan Halifax. Bà vừa là một người bạn thân thiết, vừa giống như một người chị đối với tôi. Thỉnh thoảng tôi vẫn đùa rằng bà là "chị gái nhỏ" của tôi vì bà chỉ hơn tôi có 30 tuổi. Khi đi dạo, chúng tôi nói về cuộc sống của mình, về những bài tập tinh thần vô vi, và về khao khát phục vụ thế giới (chúng tôi gọi đùa nó là "cứu thế giới"). Chúng tôi cũng đùa về việc chúng tôi vừa muốn được là các thiền sinh lười nhác, chỉ phải ngồi trên nệm, vừa muốn được trở thành các bodhisattva (đấng cứu thế) không biết mệt mỏi.

Điều tôi nhớ nhất về cuộc trò chuyện này là sự hiện diện của Roshi đã truyền cảm hứng rất nhiều cho tôi. Roshi là một trong những người có tâm hồn từ bi nhất tôi từng có vinh dự được gặp. Chỉ cần nhìn vào mắt bà là bạn biết ngay – bà là người có đôi mắt từ bi nhất, dịu dàng nhất trong tất cả những người tôi biết. Trong cuộc đời mình, bà đã thầm lặng làm rất nhiều việc tuyệt vời, đặc biệt, bà đã dành nhiều thập kỷ để phục vụ và an ủi người sắp chết. Bà còn là một tu viện trưởng Thiền tông, một thành viên hội đồng quản trị của Học viện Tâm thức và Đời sống, nơi bà tiếp tục đem lại lợi ích cho nhiều người.

Roshi lúc nào cũng bận rộn cống hiến bản thân để đem lại lợi ích cho người khác, song bà cảm thấy rằng bà chỉ đang vui chơi bằng cách làm những điều tự nhiên nhất đối với mình mà thôi. Tôi suy nghĩ về sự hiện diện của Roshi và nhận ra rằng đây là trạng thái chung của tất cả những cá nhân đã được khai sáng và tràn đầy cảm hứng mà tôi từng có vinh dự được gặp: Sadhguru Jaggi Vasudev, một bậc thầy về yoga, tổ chức của ông còn giữ kỷ lục thế giới về số lượng cây được trồng nhiều nhất trong một ngày; A. T. Ariyaratne ("Tiến sỹ Ari"), một giáo viên tiếng Anh khiêm tốn, người đã được truyền cảm hứng để đi khắp nơi giúp đỡ mọi người và cuối cùng lập ra tổ chức phi chính phủ lớn nhất Sri Lanka; Matthieu Ricard, ngoài việc là người hạnh phúc nhất thế giới, ông còn điều hành một tổ chức nhân đạo đem lại lợi ích cho nhiều người mà không thu một đồng nào; và tất nhiên, Đạt-lai Lạt-ma.

Tất cả những vị bodhisattva này đều coi việc họ phục vụ nhân loại không biết mệt mỏi chỉ là họ đang vui chơi bằng cách làm những điều tự nhiên nhất đối với mình. Đôi khi họ nói đùa rằng bản thân mình rất "lười", dù cho họ thường bận rộn hơn cả nhiều vị giám đốc bận rộn nhất mà tôi biết. Ví dụ, Đạt-lai Lạt-ma, dù có lịch trình rất bận rộn, vẫn nói là: "Tôi không làm gì cả". Tất cả họ đều rất vui vẻ. Sadhguru nói rằng ông cũng nên có một chức danh

giống như chức danh của tôi, người bạn tốt luôn vui vẻ.

Tôi ngộ ra rằng "cứu thế giới" là một việc khó và vất vả đến mức nếu bạn cố hết sức để "cứu thế giới", thì nhiều khả năng bạn sẽ không thể duy trì lâu dài. Thay vào đó, sẽ hợp lý hơn nếu tập trung vào việc phát triển hòa bình, lòng từ bi và khao khát bên trong. Khi cả hòa bình, lòng từ bi và khao khát bên trong đều vững mạnh, thì những hành động từ bi sẽ đến một cách tự nhiên và thuần khiết, và do đó, bền vững.

Thiền sư lão luyện Thích Nhất Hạnh, một bodhisattva phục vụ thế giới không biết mệt mỏi khác, người tự gọi mình là "nhà sư lười biếng", diễn tả điều này một cách đẹp đẽ như sau: "Với tất cả những công việc xã hội này thì đầu tiên bạn phải học điều mà Đức Phật đã học, đó là ổn định tâm trí. Sau đó, bạn đừng hành động; hãy để hành động dẫn dắt bạn".

Bạn đừng hành động, hãy để hành động dẫn dắt bạn.

Được truyền cảm hứng bởi điều này, tôi đã viết nên bài thơ sau:

BODHISATTVA LƯỜI BIẾNG

Với sự an tĩnh sâu sắc bên trong,

Và lòng từ bi lớn lao,

Hàng ngày khao khát cứu thế giới.

Nhưng đừng cố đạt được nó.

Hãy chỉ làm những điều đến một cách tự nhiên.

Vì nếu khao khát mạnh mẽ,

Và lòng từ bi nở hoa,

Những điều đến một cách tự nhiên nhất,

Cũng chính là những điều đúng nên làm.

Vì vậy hỡi bạn,

Tạo vật từ bi và khôn ngoan ơi,

Hãy cứu thế giới khi đang vui chơi.

Hỡi bạn của tôi, chúc bạn lười biếng, chúc bạn cứu thế giới.

# Lời cảm ơn

Nếu tôi nhìn được xa hơn một chút thì đó là nhờ đứng trên vai của những người khổng lồ.

**- Isaac Newton**

Này, có một gã nào đó đang đứng trên vai chúng ta đấy.

**- Những người khổng lồ**

Quyển sách này nói về việc áp dụng trí tuệ vào thế giới thực, nhưng không có điều nào trong trí tuệ đó thực sự là của tôi. Trí tuệ vốn đã ở khắp mọi nơi, đã được thực hành, được truyền dạy và được biểu lộ bởi vô số thế hệ những người khôn ngoan mà nhiều người trong số đó sống giữa chúng ta. Tôi đã nhìn thấy những người vĩ đại. Đi lại xung quanh như những người bình thường. Họ còn không biết là mình vĩ đại.

Không, tôi không tạo ra trí tuệ. Tất cả những gì tôi làm là chuyển nó thành những từ ngữ mà ngay cả tôi cũng hiểu được. Tôi chỉ là một người chuyển ngữ cho những người khôn ngoan. Theo một khía cạnh nào đó thì họ là những tác giả thực sự của cuốn sách này còn tôi chỉ là người gõ bàn phím.

Trước tiên, tôi muốn gửi lời cảm ơn đến suối nguồn chính của trí tuệ đó. Ông là người rất thân thiết với tôi và tôi quen thuộc với các lời dạy của ông đến mức, trong trái tim, tôi đã đặt cho ông một cái tên thân mật là "Ông Già". Còn những người khác gọi ông là Phật. Tôi cũng vô cùng biết ơn những người đã truyền lại cho tôi những lời dạy của ông, đặc biệt là những người đã truyền những lời dạy đó trực tiếp cho tôi. Đó là Godwin Samararatne quá cố (thầy dạy thiền đầu tiên của tôi); những người đáng kính, Sangye Khadro, Bhikkhu Bodhi, S. Dhammika, và Matthieu Ricard; người rất đáng kính, Yongey Mingyur Rinpoche; các thiền sư Thích Nhất Hạnh, Norman Fischer, Shinzen Young, và Joan Halifax; những giảng

viên là người bình thường, S. N. Goenka, Jon Kabat-Zinn, Shaila Catherine, Sharon Salzberg, và Alan Wallace. Tôi biết ơn Đức Đạt-lai Lạt-ma vì đã làm gương cho trí tuệ vĩ đại, lòng từ bi, và tính hài hước trong thế giới hiện đại, cũng như vì đã ôm tôi vào ngày sinh nhật thứ 40. Ông gần như đã giúp tôi chịu đựng được việc bước qua tuổi 40. Tôi xin cảm ơn tất cả bọn họ, cũng như nhiều người khác đã làm tâm trí tôi trở nên sâu sắc hơn.

Tôi cảm ơn những người đã cho tôi thấy cùng những trí tuệ và lòng từ bi đó trong các tín ngưỡng. Tôi vô cùng cảm động khi đọc *Bài giảng trên núi* và khi biết về cuộc đời của Chúa Jesus. Tôi cảm ơn một người phụ nữ xinh đẹp mà tôi đã gặp ở trường đại học, Cindy, vì đã giới thiệu Ngài với tôi. Sau đó, tôi đã lừa thành công, ý tôi là, thuyết phục cô ấy cưới tôi. Nhiều người bạn thân thiết khác đã củng cố mối quan tâm của tôi đối với Chúa Jesus. Một trong số họ là thầy tu dòng Benedictine, Sư huynh David Steindl-Rast, người đã gây ấn tượng với tôi bằng sự an tĩnh sâu sắc và tính hài hước nhẹ nhàng. Một người nữa là Stuart Lord, một mục sư Baptist, người cũng đã trở thành một thiền sinh Phật giáo và điều hành một học viện Phật giáo lớn. Những người bạn thân thiết khác, ví dụ như Norman Fischer, đã chỉ cho tôi thấy rằng bạn có thể vừa là người Do Thái vừa là Phật tử (ông là một thiền sư Phật giáo được đào tạo theo kiểu cổ điển). Tôi xin cảm ơn tất cả bọn họ, cũng như nhiều người khác đã khai mở tâm trí tôi.

Có một câu chuyện tôi cần phải kể: Ngày xửa ngày xưa, có ba chàng trai trẻ rất tài năng muốn cống hiến cho thế giới. Họ rất thân với nhau. Tên của họ là Danny, Richie và Jon. Khi lớn lên, mỗi người đều nổi tiếng thế giới theo cách của riêng mình, nhưng thành công của mỗi người đều là một sự bổ sung đẹp đẽ cho thành công của hai người kia. Danny là Daniel Goleman. Ông là một tác giả cực kỳ thành công và đã phổ biến trí thông minh cảm xúc ra khắp thế giới. Richie là Richard J. Davidson. Ông là một nhà khoa học rất được kính trọng và đã đạt được nhiều thành tựu, đặc biệt là ông đã tiên phong trong nhiều kiến thức khoa học nằm đằng sau các phương pháp thiền. Jon là Jon Kabat-Zinn. Ông là người đầu tiên đưa thiền vào nền y tế phổ thông, và trong quá trình đó, đã đưa thiền vào văn hóa đại chúng. Tôi đã không thể hoàn thành công trình này nếu thiếu bất kỳ ai trong số họ. Nếu Danny không phổ biến trí thông minh cảm xúc ra khắp thế giới, hay nếu Richard không tiên phong về khoa học thần kinh, hay Jon không đưa thiền vào văn hóa đại chúng, thì Tìm Kiếm Bên Trong Bạn sẽ không thành công. Tôi đứng trên vai của những người khổng lồ này. Tôi mừng cho họ là tôi không quá béo, ít nhất là lúc này thì không.

Tôi cảm ơn nhóm Tìm Kiếm Bên Trong Bạn vì những việc họ làm đã trực tiếp truyền cảm hứng cho cuốn sách này. Tôi muốn cảm ơn Daniel Goleman một lần nữa vì nhờ những hỗ trợ tích cực của ông mà Tìm Kiếm Bên Trong Bạn mới có thể thành công. Tôi muốn cảm ơn các giảng viên của Tìm Kiếm Bên Trong Bạn không chỉ vì họ đã tạo ra giáo trình mà còn vì họ đã là các giảng viên. Đó là Norman Fischer, Mirabai Bush, Marc Lesser, Yvonne Ginsberg và Philippe Goldin, mỗi người đều dạy cho tôi những điều quý giá. Tôi muốn cảm ơn nhóm chính làm Tìm Kiếm Bên Trong Bạn vì họ là những người thực sự tạo ra nó: Hongjun Zhu, Joel Finkelstein, David Lapedis, Rachel Kay, Albert Hwang, Monica Broecker, Jenny Lykken, Terry Okamoto và Sara McCleskey, cùng nhiều người khác đã tình nguyện giúp đỡ theo một cách nào đó. Albert và Jenny xứng đáng được tuyên dương vì đã tạo ra một số phần của giáo trình và giúp chúng tôi dạy một số lớp dù họ không phải là những giảng viên chính thức; họ đều là những người "tài không đợi tuổi". Tôi cũng muốn cảm ơn những vị sếp đầu tiên của GoogleEDU (hồi đó có tên là Đại học Google) vì đã chấp thuận Tìm Kiếm Bên Trong Bạn, đặc biệt là Peter Allen vì đã trở thành vị "thánh bảo hộ" đầu tiên của chúng tôi khi đang là Giám đốc Đại học Google, cùng người quản lý của ông, Paul Russell, vì đã cho chúng tôi sự chấp thuận cuối cùng cũng như sau đó đã hỗ trợ chúng tôi rất nhiệt tình. Paul thường đùa một cách khiêm tốn rằng đóng góp lớn nhất của ông đối với Tìm Kiếm Bên Trong Bạn là "không nói không". Tôi cũng muốn cảm ơn những người quản lý khác của Google vì sự hỗ trợ quan trọng của họ vào nhiều thời điểm khác nhau: Jun Liu, Erica Fox, Stephen Thoma, Evan Wittenberg và Karen May. Tôi đặc biệt muốn cảm ơn Karen không chỉ vì bà là người quản lý tốt nhất tôi từng có mà còn vì bà đã cho thấy làm một người quản lý biết đồng cảm là như thế nào. Karen là người biết đồng cảm nhất mà tôi từng làm việc cùng; tôi gọi bà là Nữ hoàng Đồng cảm. Bà là một trong số hiếm hoi những quản lý cấp cao được rất nhiều nhân viên yêu mến.

Tôi cảm ơn tất cả những con người vô cùng tài năng mà trong giây phút yếu lòng, họ đã đồng ý làm việc với tôi để viết nên cuốn sách này. Đứng đầu trong số đó là Colin Goh, bạn của tôi, một cố vấn và người vẽ tranh minh họa. Colin là nhà làm phim, người vẽ hoạt hình từng đạt giải thưởng và có bằng luật – làm sao có thể không thích những điều đó được? Christina Marini là trợ lý nghiên cứu tài năng và chăm chỉ của tôi – nếu có lúc nào bạn cần tuyển một ai đó thì bạn sẽ rất may mắn nếu có được cô ấy. Jill Stracko cố vấn cho tôi trong nhiều khía cạnh của việc viết và dành thời gian sửa các bản nháp đầu tiên của tôi. Jill đã từng đứng đầu bộ phận viết

của Nhà Trắng nên tôi cảm thấy rất vinh dự khi được nhận sự hào phóng và khôn ngoan của bà. Đại diện của tôi, Stephanie Tade, là một người rất khó tìm. Khi tôi đăng tuyển người đại diện, tôi đặt tiêu chuẩn cao đến mức vô lý. Tôi muốn một người có nền tảng thiền vững chắc, giàu lòng từ bi, cực kỳ thành công trong những việc mình làm, song vẫn cởi mở để sẵn sàng làm những việc khác thường. Tôi không nghĩ người này có tồn tại, nhưng tôi đã tìm ra cô ấy trong vòng hai tuần. Cảm ơn Jim Gimian và Bob Stahl vì đã giúp tôi tìm ra cô ấy. Tôi đã học được rất nhiều từ người biên tập của mình, Gideon Weil và tôi thực sự rất thích làm việc với anh cũng như tất cả mọi người khác ở HarperOne, kể cả người xuất bản, Mark Tauber. Tôi muốn cảm ơn Philippe Goldin và Thomas Lewis vì đã cho tôi những lời khuyên có giá trị về mặt khoa học. Cuối cùng, tôi xin cảm ơn những người bạn đã dành thời gian đọc toàn bộ các bản nháp của tôi và cho tôi nhiều lời góp ý hữu ích, đó là HueAnh Nguyen, Rich Hua, Olivia Fox, Audrey Tan, Tom Oliver, Kian-Jin Jek, Tomithy Too và Kathrin O'Sullivan.

Tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến bố mẹ tôi vì đã nuôi tôi khôn lớn, che chở tôi (trong suốt những năm tháng tuổi thơ ở châu Á thì đây không phải là việc đơn giản) và giúp tôi tránh xa các rắc rối trong suốt quãng thời gian lớn lên. Tôi cũng vô cùng cảm ơn người vợ yêu quý của tôi, Cindy, vì (vẫn) giữ tôi lại. Cuối cùng, tôi rất biết ơn con gái tôi, Angel, vì đã trở thành tình yêu lớn nhất đời tôi và vì đã đáp lại tình yêu đó.

Với những người mà tôi đã mang nợ rất nhiều, hãy cho phép tôi được đáp lại một phần nào đó bằng bài thơ này, chủ yếu là vì tôi chả mất gì với bài thơ này cả:

*Chúng ta hãy đi thôi,*

*Vượt qua tâm trí đầy giới hạn.*

*Mọi người hãy đi thôi.*

*Hoan nghênh đến với sự giác ngộ!*

*(Theo tiếng gốc Sankrit:*

Gate, gate. Paragate. Parasamgate. Bodhi svaha!)

# Chú thích

## Giới thiệu: Tìm Kiếm Bên Trong Bạn

1. Toàn bộ câu chuyện về những chuyến phiêu lưu của Matthieu Ricard trong phòng thí nghiệm được ghi trong chương đầu cuốn sách *Destructive Emotions: How Can We Overcome Them?: A Scientific Dialogue with the Dalai Lama* (Những cảm xúc phá hoại: Làm thế nào chúng ta có thể vượt qua chúng?: Cuộc đối thoại khoa học với Đạt-lai Lạt-ma) của Daniel Goleman (New York: Random House, 2004). Nó cũng được ghi trong một câu chuyện có tựa đề là "Vị Lạt-ma trong phòng thí nghiệm" được đăng trên Shambhala Sun số tháng Ba năm 2003. Bạn rất nên đọc.

2. Richard J. Davidson và Sharon Begley, *The Emotional Life of Your Brain: How Its Unique Patterns Affect the Way You Thing, Feel, and Live – And How We Can Change Them* (Cuộc sống cảm xúc của bộ não: Những khuôn mẫu độc đáo của nó ảnh hưởng đến cách bạn suy nghĩ, cảm nhận, và sống như thế nào – và làm thế nào chúng ta có thể thay đổi chúng) (New York: Plume, 2002). Miêu tả đầu tiên về hiện tượng này nằm trong chương 2.

## Chương 1: Thậm chí một kỹ sư cũng có thể thành công về trí thông minh cảm xúc

*1. Peter Salovey và John D. Mayer, "Trí thông minh cảm xúc," Imagination, Cognition, and Personality 9, số 3 (1990): 185–211.*

*2. Lần đầu tiên tôi biết đến mối liên hệ này là thông qua một đoạn phim ngắn trên YouTube có tên là "Scrooge và trí thông minh cảm xúc của ông", http://siybook.com/v/scrooge.*

*3. Daniel Goleman, Working with Emotional Intelligence (Làm việc với trí thông minh cảm xúc) (New York: Bantam, 1998). Những nghiên cứu đã được nhắc đến nằm ở Chương 3 và Phụ lục 2.*

*4. Martin E. Seligman, Learned Optimism: How to Change Your Mind and Your Life (Học hỏi sự lạc quan: Cách thay đổi tâm trí và cuộc đời của bạn) (New York: Vintage Books, 1990).*

*5. Daniel Goleman, "Trí thông minh xã hội: Lĩnh vực khoa học mới về mối quan hệ của con người" (bài giảng, Authors@Google, Mountain View, CA, 3 tháng 8, 2007), http://siybook.com/v/gtalk_dgoleman.*

*6. Goleman, Working with Emotional Intelligence. Phần phân tích dữ liệu nằm ở Chương 8 và Phụ lục 2.*

*7. Wallace Bachman, "Người tốt về đích trước: Một phân tích SYMLOG về các Trung tá Hải quân Mỹ," trên The SYMLOG Practitioner, biên tập viên: Polley, Hare, và Stone (New York: Praeger, 1988): 133–153.*

*8. Matthieu Ricard, Happiness: A Guide to Developing Life's Most Important Skill (Hạnh phúc: Một hướng dẫn để phát triển kỹ năng quan trọng nhất trong đời) (New York: Little, Brown and Company, 2003).*

*9. Katherine Woollett, Hugo J. Spiers, và Eleanor A. Maguire, "Nhân tài trong chiếc taxi: Một hệ thống kiểu mẫu để khám phá tài năng," Philosophical Transactions of the Royal Society 8 364, số 1522 (2009): 1407–1416. Còn có một bài trên BBC News, có thể đọc tại: http://siybook.com/a/taxibrain.*

*10. Dữ liệu không được công bố. Philippe Goldin, tiến sỹ. "Tái đánh giá nhận thức cảm xúc sau khi điều trị hành vi nhận thức của chứng rối loạn sợ xã hội." Được trình bày tại hội nghị thường niên của Hiệp hội Điều trị Nhận thức và Hành vi, Orlando, FL, tháng Mười một năm 2008.*

*11. R. Christopher deCharms, cùng những người khác, "Kiểm soát hoạt động não và sự đau đớn bằng cách sử dụng MRI chức năng thời gian thực," Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America 102, số 51 (2005): 18626–18631. Xem thêm: R. Christopher deCharms, "Đọc và kiểm soát hoạt động não người bằng chụp cộng hưởng từ chức năng thời gian thực," Trends in Cognitive Sciences 11, số 11 (2007): 473–481.*

*12. Jon Kabat-Zinn, Wherever You Go, There You Are: Mindfulness Meditation in Everyday Life (Dù bạn đi đâu thì bạn ở đó: Thiền chánh niệm trong cuộc sống hàng ngày) (New York: Hyperion, 1994).*

*13. Thích Nhất Hạnh, The Miracle of Mindfulness: An Introduction to*

*the Practice of Meditation (Phép màu của sự tỉnh thức: Giới thiệu về cách thực hành thiền) (Boston: Beacon Press, 1999).*

*14. J. A. Brefczynski-Lewis, cùng những người khác, "Mối liên hệ giữa thần kinh và khả năng chú ý của những người thực hành thiền trong thời gian dài," Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America 104, số 27 (2007): 11483–11488.*

*15. Matthew Lieberman, cùng những người khác, "Biến cảm xúc thành ngôn từ: Việc đặt tên cho các ảnh hưởng sẽ phá vỡ hoạt động của hạch hạnh nhân trong việc phản ứng với các kích thích," Psychological Science 18, số 5 (2007): 421–428.*

*16. J. D. Creswell, cùng những người khác, "Mối liên hệ giữa thần kinh và thiền trong việc đặt tên cho các ảnh hưởng," Psychosomatic Medicine 69, số 6 (2007): 560–565.*

*17. Laura Delizonna và Ted Anstedt, "Cải thiện trí thông minh cảm xúc" (bài không được đăng, 2011). Cũng có liên quan là lý thuyết James-Lange nổi tiếng (của William James và Carl Lange) trong đó nói rằng việc các phản ứng trên cơ thể thay đổi là một điều kiện cần thiết để trải nghiệm cảm xúc xuất hiện.*

*18. Malcolm Gladwell, Blink: The Power of Thinking Without Thinking (Trong chớp mắt: Sức mạnh của việc nghĩ mà không nghĩ) (New York: Little, Brown and Company, 2005).*

*19. Daniel Goleman, "Trí thông minh xã hội: Lĩnh vực khoa học mới về mối quan hệ của con người" (bài giảng, Authors@Google, Mountain View, CA, 3 tháng 8, 2007), http://siybook.com/v/gtalk_dgoleman.*

## Chương 2: Hãy thở như thể cuộc đời bạn phụ thuộc vào nó

*1. Brefczynski-Lewis, "Mối liên hệ giữa thần kinh và khả năng chú ý".*

*2. Thực ra, ma thuật nằm ở sân ga 9¾ thuộc nhà ga Ngã Tư Vua nhưng đáng ra tôi không được nói.*

*3. William James, The Principles of Psychology (Nguyên lý Tâm lý học), tập 1 (New York: MacMillan, 1890).*

*4. Đức Đạt-lai Lạt-ma, The Universe in a Single Atom: The Convergence of Science and Spirituality (Vũ trụ trong một nguyên tử:*

*Sự hội tụ của khoa học và tâm linh) (New York: Three Rivers Press, 2006).*

*5. Richard Davidson, cùng những người khác, "Tác dụng của thiền chánh niệm đối với bộ não và khả năng miễn dịch," Psychosomatic Medicine 65, số 4 (2003): 564–570.*

*6. Heleen Slagter, cùng những người khác, "Tác động của việc rèn luyện tâm trí đối với việc phân bố các nguồn lực giới hạn của bộ não," PloS Biology 5, số 6 (2007): e138.*

*7. Antoine Lutz, cùng những người khác, "Những thiền sinh lâu năm tự tạo ra sự đồng bộ gamma cường độ cao trong khi thiền," Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America 101, số 46 (2004): 16369–16373.*

*8. Jon Kabat-Zinn, cùng những người khác, "Ảnh hưởng của việc can thiệp bằng cách sử dụng thiền để làm giảm căng thẳng đối với tỷ lệ làm sạch da ở các bệnh nhân bị bệnh vẩy nến từ mức độ vừa cho đến nặng, đang phải điều trị bằng quang tuyến (UVB) và quang hóa (PUVA)," Psychosomatic Medicine 60, số 5 (1998): 625–632.*

*9. Sara Lazar, cùng những người khác, "Thiền có liên quan đến việc làm tăng độ dày vỏ não," Neuroreport 16, số 17 (2005): 1893–1897.*

## Chương 3: Thiền không ngồi trên đệm

*1. James, The Principles of Psychology.*

*2. Thích Nhất Hạnh, The Miracle of Mindfulness.*

*3. Norman Fischer, Taking Our Places: The Buddhist Path to Truly Growing Up (Giành lấy chỗ của mình: Con đường Phật giáo để đi đến sự trưởng thành đích thực) (San Francisco: HarperOne, 2004).*

*4. Thích Nhất Hạnh, Living Buddha, Living Christ (Phật ngàn đời, Chúa ngàn đời) (New York: Riverhead, 1997).*

*5. Giao tiếp cá nhân.*

## Chương 4: Sự tự tin hữu cơ

*1. Goleman, Working with Emotional Intelligence.*

*2. Goleman, Working with Emotional Intelligence. Xem "Bộ khung*

*năng lực cảm xúc" để biết định nghĩa về tự nhận thức.*

*3. Cary Cherniss and Daniel Goleman, The Emotionally Intelligent Workplace: How to Select for, Measure, and Improve Emotional Intelligence in Individuals, Groups, and Organizations (Công sở thông minh về cảm xúc: Cách chọn lựa, đo lường, và cải thiện trí thông minh cảm xúc trong các cá nhân, nhóm, và tổ chức) (Hoboken, NJ: Jossey-Bass, 2001).*

*4. Cherniss and Goleman, The Emotionally Intelligent Workplace.*

*5. Fischer, Taking Our Places.*

*6. Richard Boyatzis, The Competent Manager: A Model for Effective Performance (Nhà quản lý tài năng: Một khuôn mẫu về cách làm việc hiệu quả) (New York: Wiley, 1982).*

*7. Alexander Stajkovic and Fred Luthans, "Phân tích về mối liên hệ giữa hiệu quả công việc và sự tự tin vào bản thân," Psychological Bulletin 124, số 2 (1998): 240–261.*

*8. Daniel Goleman, Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ (Trí thông minhc ảm xúc: Tại sao nó có thể quan trọng hơn IQ ) (New York: Bantam, 1995).*

*9. Kabat-Zinn, Wherever You Go, There You Are.*

*10. S. P. Spera, E. D. Buhrfeind, và J. W. Pennebaker, "Cách viết biểu cảm và giải quyết vấn đề mất việc," Academy of Management Journal 37, số 3 (1994): 722–733.*

*11. "Biết mình," Danh sách rất ngắn (2 tháng Ba, 2009), http://siybook.com/a/knowthyself.*

## Chương 5: Điều khiển cảm xúc như thuần dưỡng một con ngựa

*1. "Lekha Sutta," Cuộc đàm luận khắc trên đá, Anguttara Nikaya.*

*2. Xinxin Ming, Chữ khắc trên đá về tín tâm. Trong tiếng Nhật gọi là Shinjinmei.*

*3. Jon Kabat-Zinn, Full Catastrophe Living: Using the Wisdom of Your Body and Mind to Face Stress, Pain, and Illness (Cuộc sống đầy thảm họa: Sử dụng trí tuệ của cơ thể và tâm trí để đối mặt với căng*

*thẳng, đau đớn, và bệnh tật) (New York: Delacorte Press, 1990).*

*4. Philippe Goldin, "Khoa học thần kinh về cảm xúc" (bài giảng, Google Tech Talks, Mountain View, CA, 16 tháng Chín, 2008),*

*5. http://siybook.com/v/gtalk_pgoldin.*

*6. Kevin Ochsner và James Gross, "Kiểm soát cảm xúc có ý thức," Trends in Cognitive Sciences 9, số 5 (2005): 242–249.*

*7. Yongey Mingyur Rinpoche, The Joy of Living: Unlocking the Secret and Science of Happiness (Vui sống: Mở khóa bí mật và khoa học về hạnh phúc) (New York: Harmony, 2007).*

## Chương 6: Tạo ra lợi nhuận, vượt qua đại dương và thay đổi thế giới

*1. Tony Hsieh, Delivering Happiness: A Path to Profits, Passion, and Purpose (Phân phát hạnh phúc: Con đường đi đến lợi nhuận, đam mê, và mục đích) (New York: Business Plus, 2010).*

*2. John Geirland, "Đi theo dòng chảy," Wired 4, số 9 (1996).*

*3. Daniel Pink, Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us (Động lực: Sự thật kinh ngạc về những điều thúc đẩy chúng ta) (New York: Riverhead, 2009).*

*4. Daniel Pink, "Khoa học đáng kinh ngạc của động lực" (bài giảng, TEDGlobal, tháng Bảy, 2009),*

*5. http://siybook.com/v/ted_dpink.*

*6. Theo báo cáo Những Quán quân Dịch vụ Khách hàng năm 2009 của BusinessWeek — được xếp hạng dựa trên ý kiến độc giả và nghiên cứu của J. D. Power — Zappos xếp thứ 7 còn Four Seasons xếp thứ 12.*

*7. Marc Lesser, Less: Accomplishing More by Doing Less (Ít hơn: Đạt được nhiều hơn bằng cách làm ít hơn) (Novato, CA: New World Library, 2009).*

*8. Michael Jordan trong quảng cáo của Nike, "Thất bại."*

*9. Brent Schlender, "Gates không có Microsoft," tạp chí Fortune (20 tháng Sáu, 2008).*

*10. Seligman, Learned Optimism.*

[11]. *Barbara Fredrickson, Positivity: Groundbreaking Research Reveals How to Embrace the Hidden Strength of Positive Emotions, Overcome Negativity, and Thrive (Sự tích cực: Nghiên cứu chấn động tiết lộ cách tận dụng sức mạnh tiềm ẩn của các cảm xúc tích cực, vượt qua sự tiêu cực và thăng hoa) (New York: Crown, 2009).*

[12]. *"Những con sóng lớn," 101zenstories.com.*

## Chương 7: Sự đồng cảm và điệu tango của bộ não

[1]. *Rizzolatti và M. Fabbri-Destro, "Nơ-ron gương: Từ sự khám phá đến bệnh tự kỷ," Experimental Brain Research 200, số 3–4 (2010): 223–237.*

[2]. *Có thể đọc một bài hướng dẫn nhanh rất hay về nơ-ron gương của Christian Keysers trên Current Biology 19, số 21(2009): R971–R973. Ngoài ra cũng có tại:*

[3]. *http://siybook.com/a/keysers.*

[4]. *Một bản điều tra tuyệt vời về nghiên cứu này cùng những nghiên cứu khoa học khác có liên quan đến sự đồng cảm là: Tania Singer, "Thấu hiểu những người khác: Cơ chế lý thuyết của não bộ nằm đằng sau tâm trí và sự đồng cảm" trong Neuroeconomics: Decision Making and the Brain (Kinh tế học thần kinh: Việc ra quyết định và bộ não), biên tập viên P. W. Glimcher, cùng những người khác. (Maryland Heights, MO: Academic Press, 2008): 251–268.*

[5]. *Có một bộ các nghiên cứu mà mỗi nghiên cứu lại nói về một khía cạnh khác nhau của mối quan hệ giữa sự nhận thức cảm xúc, sự đồng cảm và thùy đảo. Craig, năm 2004, và Herbert, năm 2007, đã chỉ ra những mối liên hệ có ý nghĩa giữa khả năng nhận thức cảm xúc mạnh và khả năng nhận thức các cảm giác bên trong cơ thể thông qua hoạt động ở thùy đảo, bao gồm cả việc nhận thức nhịp tim, còn Singer, năm 2008, đã miêu tả nhiều nghiên cứu cho thấy mối liên hệ giữa thùy đảo và sự đồng cảm. Lutz, năm 2008, cho rằng tất cả những khả năng này đều có thể rèn luyện bằng thiền. Craig, năm 2004: A. D. Craig, "Cảm xúc con người: Tại sao một số người nhận thức rõ hơn những người khác?" Trends in Cognitive Sciences 8, số 6 (2004): 239–41. Herbert, năm 2007: B. M. Herbert, O. Pollatos, và R. Schandry, "Xử lý cảm xúc và sự nhạy cảm bên trong: Nghiên cứu EEG," International Journal of Psychophysiology 65, số 3 (2007):214–227. Lutz, năm 2008: A. Lutz, "Kiểm soát mạch thần kinh cảm xúc bằng thiền từ bi: Tác dụng của thiền," PLoS One 3, số 3 (2008): e1897. Singer, năm 2008: Singer, "Thấu hiểu những người*

*khác."*

*6. R. W. Levenson và A. M. Ruef, "Sự đồng cảm: Một chất nền mang tính sinh lý," Journal of Personality and Social Psychology 63, số 2 (1992): 234–246. Tìm hiểu thêm về chủ đề này trong R. W. Levenson và A. M. Ruef, "Những khía cạnh sinh lý của mối quan hệ và hiểu biết về cảm xúc" trong Tính chính xác của sự đồng cảm, biên tập viên W. Ickes (New York: Guilford Press, 1997).*

*7. Goleman, Working with Emotional Intelligence.*

*8. A. Serino, G. Giovagnoli, và E. Làdavas, "Tôi cảm thấy điều bạn cảm thấy nếu bạn giống tôi," PLoS One 4, số 3 (2009): e4930.*

*9. "Dvedhavitakka Sutta," Cuộc đàm luận về hai loại ý nghĩ, Majjhima Nikaya, suy nghĩ thấu đáo tạo ra hạnh phúc dài lâu còn suy nghĩ cẩu thả tạo ra những rắc rối mà mẹ hay nói đến. Vậy mà bạn vẫn nghĩ rằng mẹ thật vô lý.*

*10. K. E. Buchanan và A. Bardi, "Những hành động yêu thương và mới lạ ảnh hưởng đến mức độ thỏa mãn trong cuộc đời của bạn," Journal of Social Psychology 150, số 3 (2010): 235–237.*

*11. Patrick Lencioni, The Five Dysfunctions of a Team: A Leadership Fable (Năm rối loạn chức năng ở một nhóm lãnh đạo) (Hoboken, NJ: Jossey-Bass, 2002).*

*12. C. M. Mueller và C. S. Dweck, "Khen trẻ thông minh có thể làm giảm động lực và thành tích của trẻ," Journal of Personality and Social Psychology 75, số 1 (1998): 33–52.*

*13. Carol S. Dweck, Mindset: The New Psychology of Success (Tư duy: Tâm lý mới của thành công) (New York: Random House, 2006).*

*14. Goleman, Working with Emotional Intelligence, 160.*

## Chương 8: Vừa hiệu quả, vừa được yêu quý

*1. James Kouzes và Barry Posner, Encouraging the Heart: A Leader's Guide to Rewarding and Recognizing Others (Khích lệ trái tim: Hướng dẫn dành cho nhà lãnh đạo trong việc tưởng thưởng và ghi nhận những người khác) (Hoboken, NJ: Jossey-Bass, 2003).*

*2. Bill George, True North: Discover Your Authentic Leadership (Chính Bắc: Khám phá khả năng lãnh đạo đích thực của bạn)*

*(Hoboken, NJ: Jossey-Bass, 2007).*

*3. Jim Collins, Good to Great: Why Some Companies Make the Leap . . . and Others Don't (Từ tốt đến vĩ đại: Tại sao một số công ty đạt bước nhảy vọt… trong khi những công ty khác thì không) (New York: HarperBusiness, 2001).*

*4. Barbara Fredrickson, Positivity (Tích cực), www.positivityratio.com.*

*5. John Gottman, Why Marriages Succeed or Fail . . . and How You Can Make Yours Last (Lý do cho sự thành công hay thất bại của hôn nhân… và làm thế nào bạn có thể duy trì cuộc hôn nhân của mình) (New York: Simon & Schuster, 1994).*

*6. Tất cả những nghiên cứu có liên quan đến mô hình SCARF được đề cập đến trong cuốn sách này, ngoại trừ nghiên cứu về tính công bằng của loài tinh tinh, đều có trong phần Chú thích của một cuốn sách rất hay là: David Rock, Your Brain at Work: Strategies for Overcoming Distraction, Regaining Focus, and Working Smarter All Day Long (Bộ não của bạn tại công sở: Những chiến lược để vượt qua những điều gây sao lãng, tái tạo sự tập trung, và làm việc thông minh hơn suốt cả ngày) (New York: HarperBusiness, 2009).*

*7. Rock, Your Brain at Work.*

*8. K. Jensen, J. Call, và M. Tomasello, "Trong trò chơi tối hậu thư, tinh tinh là những kẻ thu lợi triệt để và đầy lý trí," Science 318, số 5847 (2007): 107–109.*

*9. Douglas Stone, Bruce Patton, và Sheila Heen, Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most (Những cuộc trò chuyện khó khăn: Làm thế nào để trao đổi về những điều quan trọng nhất) (New York: Penguin, 1999).*

# Danh sách tài liệu và sách hay nên đọc

## Sách

Hả, bạn vẫn còn thời gian để đọc ư? Bạn thật may mắn đấy. Tôi gần như còn chẳng có thời gian để đọc cuốn sách của chính mình, và tôi rất thích cậu tác giả, cậu ta thật hài hước. Còn với bạn, người bạn của tôi, sau đây sẽ là một số cuốn sách giúp bạn biết được thêm nhiều hơn về các chủ đề được nói đến trong *Search Inside Yourself.*

Thật ra, tất cả các cuốn sách tôi đề cập đến trong phần chú thích của *Search Inside Yourself* đều là những cuốn sách tuyệt vời, nhưng nếu bạn chỉ có thời gian để đọc một phần nhỏ trong số những cuốn sách đó thì những cuốn sách được liệt kê dưới đây là những cuốn sách mà tôi đánh giá cao nhất.

Nếu sau khi đọc *Search Inside Yourself*, bạn chỉ có thời gian đọc thêm một quyển nữa thì hãy đọc *Những cuộc trò chuyện khó khăn*. Đó là một cuốn sách rất hữu ích – nhỏ, mỏng, và dễ đọc. Bạn có thể đọc hết chỉ trong thời gian một chuyến bay dài, song nó chứa đựng tất cả những điều bạn cần biết về những bước tối ưu để tiến hành những cuộc trò chuyện khó khăn. Bạn rất nên đọc nó.

> Douglas Stone, Bruce Patton, và Sheila Heen, *Những cuộc trò chuyện khó khăn: Làm thế nào để trao đổi về những điều quan trọng nhất*

Nếu bạn muốn tìm hiểu thêm về trí thông minh cảm xúc thì không có lựa chọn nào tốt hơn *Trí thông minh cảm xúc* của Daniel Goleman. Phải thế nào thì nó mới bán được hàng triệu bản chứ, và không thể chỉ nhờ vẻ ngoài ưa nhìn của Dan được. Nếu bạn muốn đọc thêm về trí thông minh cảm xúc trong bối cảnh công sở,

thì*Làm việc với trí thông minh cảm xúc* của Dan là lựa chọn tốt nhất.

> Daniel Goleman, *Trí thông minh cảm xúc: Tại sao nó có thể quan trọng hơn IQ*
>
> Daniel Goleman, *Làm việc với trí thông minh cảm xúc*

Có ba cuốn sách về thiền và sự tỉnh thức mà bạn rất nên đọc; bạn có thể đọc bất kỳ cuốn nào hoặc cả ba. Đầu tiên là *Phép màu của sự tỉnh thức* của Thích Nhất Hạnh. Thích Nhất Hạnh là một thiền sư vĩ đại, vì vậy, trong mắt tôi, ông gần như là hình mẫu hoàn hảo của sự tỉnh thức. Trong rất nhiều các cuốn sách hay của ông thì*Phép màu của sự tỉnh thức* là cuốn sách mà tôi yêu thích nhất. Thích Nhất Hạnh viết cuốn sách dưới dạng một lá thư dài gửi cho một người bạn, vì vậy nó trình bày về sự tỉnh thức theo một cách ấm áp, riêng tư, và bình dân.

Một cuốn sách hay nữa về sự tỉnh thức là *Dù bạn đi đâu thì bạn ở đó* của Jon Kabat-Zinn. Đây là một cuốn sách hướng dẫn tỉnh thức rất dễ đọc, dễ hiểu và rất nên thơ. Nó trình bày tinh túy của sự tỉnh thức ở một mức độ rất sâu. Bản thân Jon là người cực kỳ thông minh, và là hiện thân của sự tỉnh thức cùng tình yêu thương sâu sắc. Cuốn sách phản ánh cả tính cách cũng như kỹ năng sư phạm tuyệt vời của ông.

Cuốn sách thiền thứ ba tôi muốn nói đến ở đây là *Vui sống* của Mingyur Rinpoche. Mingyur là một viên ngọc quý. Ông là một bậc thầy về thiền, đã sử dụng sức mạnh tâm trí để vượt qua căn bệnh hoảng loạn ở tuổi 13, và được bổ nhiệm làm giáo viên ở một cái tuổi rất trẻ là 16. Vui sống là một quyển sách rất hay về thiền và trong đó, bạn sẽ còn được biết về câu chuyện cuộc đời tuyệt vời của Mingyur.

> Thích Nhất Hạnh, *Phép màu của sự tỉnh thức: Giới thiệu về cách thực hành thiền.*
>
> Jon Kabat-Zinn, *Dù bạn đi đâu thì bạn ở đó.*
>
> Yongey Mingyur Rinpoche, *Vui sống: Mở khóa bí mật và khoa học về hạnh phúc.*

Nếu bạn chỉ có thời gian đọc một trong ba cuốn sách này thì tôi khuyên bạn nên đọc *Phép màu của sự tỉnh thức* vì nó ngắn và rất ngọt ngào.

Với những ai muốn tìm hiểu thêm về khía cạnh khoa học thần kinh của cảm xúc thì cuốn sách hay nhất là *Cuộc sống cảm xúc của bộ não.* Tác giả của nó là một trong những nhân vật sáng chói nhất trong lĩnh vực này, Richie Davidson, cùng Sharon Begley.

Nếu bạn quan tâm đến khía cạnh khoa học, triết học, và những bài tập liên quan đến việc chuyển hóa các cảm xúc tiêu cực thì hãy đọc *Những cảm xúc phá hoại*của Daniel Goleman (tôi biết chứ, câu trên mà đọc to lên thì buồn cười lắm). Cuốn sách của Dan kể về một cuộc đối thoại rất thú vị diễn ra trong phòng khách của Đạt-lai Lạt-ma mà ở đó, một số những bộ óc vĩ đại nhất thế giới đã bàn luận về chủ đề này. Nếu bạn hứng thú với việc có những cách cụ thể nào để áp dụng khoa học thần kinh vào công việc không thì không có cuốn nào tốt hơn *Bộ não của bạn tại công sở* của David Rock. Nó rất dễ đọc và các hành động đều đi kèm với những giải thích khoa học chi tiết, rất tiện lợi cho những người phải dạy các kỹ năng xã hội cho các kỹ sư như chúng tôi. Bạn rất nên đọc cả hai quyển, đặc biệt nếu bạn là một thành viên năng nổ của một câu lạc bộ các thiên tài lập dị, như tôi chẳng hạn.

> Daniel Goleman, *Những cảm xúc phá hoại: Làm thế nào chúng ta có thể vượt qua chúng?: Cuộc đối thoại khoa học với Đạt-lai Lạt-ma.*
>
> David Rock, Bộ não của bạn tại công sở: *Những chiến lược để vượt qua những điều gây sao lãng, tái tạo sự tập trung, và làm việc thông minh hơn suốt cả ngày.*

Cuối cùng, nhưng không kém phần quan trọng, tôi đã nói với tất cả những người bạn của mình rằng nếu cả cuộc đời họ chỉ có thể đọc một quyển sách kinh doanh duy nhất thì hãy đọc Từ tốt đến vĩ đại của Jim Collins. Nó sẽ dạy bạn nhiều điều về cách điều hành một doanh nghiệp vĩ đại hơn bất kỳ cuốn sách nào khác mà tôi biết.

> Jim Collins, *Từ tốt đến vĩ đại: Tại sao một số công ty đạt bước nhảy vọt… trong khi những công ty khác thì không.*